

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

www.baidc.deusto.es

index: SCOPUS, SJR, ESCI (WoS), JCI, Latindex – 17815-E, CSIC, CIRC (B), DICE, DIALNET plus, DOAJ, MIAR, REDIB, FECYT

No. 65/2024

DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc652024>

Sumario

Artículos

Empresas cooperativas mexicanas durante el período neoliberal (1980-2018)

Martha E. Izquierdo Muciño

La competitividad de las cooperativas en Cuba: valoraciones previas y necesarias para futuras modificaciones legales

Orestes Rodríguez Musa y Orisel Hernández Aguilar

Análisis de la política pública para la gestión de la Economía Social en el Estado de Tlaxcala, México

Analaura Medina Conde y Uziel Flores Ilhuicatzi

El kibutz israelí: de la experiencia comunitaria a los principios cooperativos

Santiago Merino Hernández

Philosophy and the role of cooperatives in the development of social capital. Case study: rural women's microcredit cooperatives in Iran

Alireza Ranjbari, Mohammad Sadegh Ebrahimi y Gholamhossein Khedri

La buena persona cooperativa educada y comprometida como estándar fiduciario de conducta aplicable a los sujetos particulares del derecho cooperativo: una propuesta doctrinaria para Latinoamérica

Rubén Colón Morales

La relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras y las limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas

Asier Sanz García

Cooperative identity: a systematic literature review

Júlia Elisabete Barden, Deivid Ilecki Forgiarini, Fernanda Cristina Wiebusch Sindelar, Carlos Cândido da Silva Cyrne y Alexandre de Souza Garcia

Acto cooperativo y disolución de la sociedad cooperativa: un análisis histórico-legislativo brasileño

Raphael Ricci Portella

La reforma constitucional española de 2024 sobre discapacidad y la alternativa cooperativa para la inserción sociolaboral de las personas con discapacidad

Santiago Larrazabal Basáñez

La fiscalidad adecuada como herramienta impulsora de la creación de las sociedades cooperativas en el sector de la pesca y la acuicultura

Edrigo Aranburu Agirre

Las cooperativas agrarias en México su forma jurídica y representación a partir de conglomerados Ward

Uziel Flores Ilhuicatzi y Analaura Medina Conde



Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 65/2024

DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc652024>

El *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* está incluido en:
International Association of Cooperative Law Journal is included in:



DOAJ DIRECTORY OF OPEN ACCESS JOURNALS

Dialnet

latindex

D I C E

BASE DE DATOS
ISOC

MIAR

EBSCO host

OCLC
WorldCat®

Google
Académico

CIRC

SCOPUS

REDIB | Red Iberoamericana
de Innovación y Conocimiento Científico

Cargos de la Asociación:

Presidente: Dr. Enrique Gadea Soler

Vicepresidenta: Dra. Eba Gaminde Egia

Secretario General: Dr. Alberto Atxabal Rada

Presidentes de Honor: Dr. Dante Cracogna

Dr. Renato Dabormida

Dr. Tulio Rosembuj

Dr. Alejandro Martínez Charterina

Dr. Javier Divar Garteiz-aurrecoa

**Grupo Internacional de Investigación en Derecho Cooperativo
(adscrito a la Universidad de Deusto):**

Coordinación: Dra. Vega María Arnáez Arce, Universidad de Deusto

Dr. Enrique Gadea, Universidad de Deusto

Dr. Alberto Atxabal, Universidad de Deusto

Dr. Santiago Larrazabal Basáñez, Universidad de Deusto

Dr. Dante Cracogna, Universidad de Buenos Aires

Dra. Roxana Sánchez Boza, Universidad Nacional de San José de Costa Rica

Dra. Martha Izquierdo, Universidad Autónoma del Estado de México

Dr. Lenio Streck, Universidad de Unisinos, Brasil

Dr. José Eduardo Miranda, FMB, Brasil

Dr. Orestes Rodríguez Musa, Universidad de Pinar del Río, Cuba

Dr. Francisco Javier Arrieta Idiákez, Universidad de Deusto

Dra. Josune López Rodríguez, Universidad de Deusto

Dr. Gonzalo Martínez Etxeberria, Universidad de Deusto

Página web de la Asociación:

www.aidc.deusto.es



Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative
Law Journal

No. 65/2024

DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc652024>

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Bilbao 2024

Derechos de autor

El *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* es una revista de acceso abierto lo que significa que es de libre acceso en su integridad inmediatamente después de la publicación de cada número. Se permite su lectura, la búsqueda, descarga, distribución y reutilización legal en cualquier tipo de soporte sólo para fines no comerciales y según lo previsto por la ley; sin la previa autorización de la Editorial (Universidad de Deusto) o el autor, siempre que la obra original sea debidamente citada (número, año, páginas y DOI si procede) y cualquier cambio en el original esté claramente indicado.

Copyright

The *International Association of Cooperative Law Journal* is an Open Access journal which means that it is free for full and immediate access, reading, search, download, distribution, and lawful reuse in any medium only for non-commercial purposes, without prior permission from the Publisher or the author; provided the original work is properly cited and any changes to the original are clearly indicated

Dirección postal:

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Apartado 1 (48080 Bilbao)
Tfno.: 944 139 000 ext. 3011
Fax: 944 139 099

Dirección electrónica:

Página web: www.baidc.deusto.es
e-mail: boletin.aidc@deusto.es

Colabora:

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

LAN ETA ENPLEGU
SAILA

DEPARTAMENTO DE TRABAJO
Y EMPLEO

© Publicaciones de la Universidad de Deusto
Apartado 1 — 48080 Bilbao
e-mail: publicaciones@deusto.es

ISSN: 1134-993X

ISSN-e: 2386-4893

Depósito legal: BI - 568-95

Impreso en España/Printed in Spain

Cargos del *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* (BAIDC):

Director

Alberto Atxabal Rada (UD)

Director adjunto

Enrique Gadea Soler (UD)

Consejo de redacción

Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos)
Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería)
Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México)
Eba Gaminde Egia (Universidad de Deusto)
Roxana Sánchez Boza (Universidad Nacional de San José de Costa Rica)
José Eduardo Miranda (FMB, Brasil)
Orisel Hernández Aguilar (Universidad de Pinar del Río, Cuba)

Consejo Asesor Internacional

Dante Cracogna (Universidad de Buenos Aires)
Renato Dabormida (Universidad de Génova)
Lenio Streck (Universidad de Unisinos)
Vega María Arnáez Arce (UD)
Orestes Rodríguez Musa (Universidad de Pinar del Río)
José Luis Monzón (CIRIEC- España)
Santiago Larrazabal Basáñez (UD)
Francisco Javier Arrieta Idiákez (UD)
Hagen Henry (Universidad de Helsinki)
Aitor Bengoetxea Alkorta (EHU-Universidad del País Vasco)
Deolinda A. Meira (Instituto Politécnico do Porto)
Antonio Fici (Universidad de Molise)
Francisco José Martínez Segovia (Universidad de Castilla-La Mancha)
Alfredo Muñoz García (Universidad Complutense de Madrid)
Gemma Fajardo García (Universidad de Valencia)
Isabel Tur Vilas (Universidad de Barcelona)
Javier Divar Garteiz-aurrecoa (UD)
Alejandro Martínez Charterina (UD)
Saioa Arando Lasagabaster (Universidad de Mondragón)
Mirta Vuotto (Universidad de Buenos Aires, Argentina)
Héctor Ruiz Ramírez (Universidad Autónoma del Estado de México, México)
Rogelio Fernández Sagot (Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica, Costa Rica)
Leonardo Rafael de Souza (Colegio de Abogados de Santa Catarina, Brasil)
Héctor Sergio Reyes Lavega (Universidad de la República Uruguay)
Antonio José Sarmiento Reyes (Pontificia Universidad Javierana, Colombia)
Carlos Torres Morales (Universidad de Lima, Perú)

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 65/2024

DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc652024>

Sumario

I. Presentación de la AIDC	13
Obituario: Tulio Rosembuj Erujimovich	19
II. Artículos	
1. Empresas cooperativas mexicanas durante el período neoliberal (1980-2018) <i>Mexican cooperative companies during the neoliberal period 1980-2018</i> Martha E. Izquierdo Muciño	23
2. La competitividad de las cooperativas en Cuba: valoraciones previas y necesarias para futuras modificaciones legales <i>The competitiveness of cooperatives in Cuba: preliminary and necessary assessments for future legal modifications</i> Orestes Rodríguez Musa y Orisel Hernández Aguilar	51
3. Análisis de la política pública para la gestión de la Economía Social en el Estado de Tlaxcala, México <i>Analysis of public policy for the management of the Social Economy in the State of Tlaxcala, Mexico</i> Analaura Medina Conde y Uziel Flores Ilhuicatzí	83
4. El kibutz israelí: de la experiencia comunitaria a los principios cooperativos <i>The Israeli Kibbutz: From Community Experience to Cooperative Principles</i> Santiago Merino Hernández	111

5. Philosophy and the role of cooperatives in the development of social capital. Case study: rural women's microcredit cooperatives in Iran
La filosofía y el papel de las cooperativas en el desarrollo del capital social. Estudio de caso: cooperativas rurales de microcrédito de mujeres en Irán
 Alireza Ranjbari, Mohammad Sadegh Ebrahimi y Gholamhossein Khedri 135

6. La buena persona cooperativa educada y comprometida como estándar fiduciario de conducta aplicable a los sujetos particulares del derecho cooperativo: una propuesta doctrinaria para Latinoamérica
The good cooperative person educated and committed as a fiduciary standard of conduct applicable to the particular subjects of cooperative law: a doctrinal proposal for Latin America
 Rubén Colón Morales 153

7. La relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras y las limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas
The corporate and non-labor relationship of working members and the limitations on hiring employed people in Law 11/2019, of December 20, on Cooperatives of the Basque Country and in Law 27/1999, of July 16, from Cooperatives
 Asier Sanz García 205

8. Cooperative identity: a systematic literature review
Identidad cooperativa: una revisión sistemática de la literatura
 Júlia Elisabete Barden, Deivid Ilecki Forgiarini, Fernanda Cristina Wiebusch Sindelar, Carlos Cândido da Silva Cyrne y Alexandre de Souza Garcia 223

9. Acto cooperativo y disolución de la sociedad cooperativa: un análisis histórico-legislativo brasileño
Cooperative act and dissolution of cooperative society: a brazilian historical-legislative analysis
 Raphael Ricci Portella 247

10. La reforma constitucional española de 2024 sobre discapacidad y la alternativa cooperativa para la inserción sociolaboral de las personas con discapacidad
The Spanish constitutional reform of 2024 on disability and the cooperative alternative for the social and labour insertion of people with disabilities
 Santiago Larrazabal Basáñez 287

11. La fiscalidad adecuada como herramienta impulsora de la creación de las sociedades cooperativas en el sector de la pesca y la acuicultura <i>Adequate taxation as a driving tool for the creation of cooperative societies in the fishing and aquaculture sector</i> Edrigo Aranburu Agirre	325
12. Las cooperativas agrarias en México: su forma jurídica y representación a partir de conglomerados Ward <i>Agricultural cooperatives in Mexico: their legal form and representation based on Ward conglomerates</i> Uziel Flores Ilhuicatzí y Analaura Medina Conde	341
Congreso sobre Retos y desafíos de la sociedad cooperativa del siglo XXI	365
III. Listado de miembros de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo	367
Normas de publicación	381
Código ético	382
Relación de evaluadores	385

I

Presentación de la AIDC

**Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (AIDC):
Red de comunicaciones e intercambio de experiencias
entre profesionales y estudiosos del Derecho Cooperativo
de todo el mundo**

Fundada el 28 de febrero de 1989

Sede: Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Apartado 1
E-48080 Bilbao (España)
E-mail: aidc@deusto.es

I. Objetivos

- Promover el progreso de los estudios jurídicos relacionados con las cooperativas.
- Propender al perfeccionamiento de la legislación cooperativa en los diferentes países.
- Difundir los estudios y avances realizados en la materia.
- Servir de nexo para el intercambio de información y experiencias entre los estudiosos de la disciplina.
- Mantener contacto con organismos y organizaciones cooperativas internacionales con miras a apoyar iniciativas vinculadas con el Derecho Cooperativo.

- Brindar apoyo a actividades académicas y de investigación sobre temas de la especialidad.

II. Realizaciones¹

Para el logro de sus objetivos, la AIDC:

- Edita regularmente un boletín de información legislativa, jurisprudencial y doctrinaria de todo el mundo.
- Apoya la constitución de secciones nacionales, las cuales ya existen en diversos países.
- Mantiene relaciones de colaboración y apoyo con la Organización de las Cooperativas de América (OCA) y la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).
- En adhesión al Congreso del Centenario de la ACI, publicó un libro colectivo sobre los principios cooperativos y la legislación cooperativa en el mundo.
- Mantiene relaciones con instituciones, universidades y centros de estudio de todo el mundo interesados en el Derecho Cooperativo.

¹ Para el desarrollo de sus actividades, la AIDC cuenta con el apoyo de la Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco.

**International Association of Cooperative Law (AIDC):
Communications network and exchange
of experiences Among professionals and specialists
in Cooperative Law Around the world**

Founded on 28th of February 1989

Headquarters: Faculty of Law
University of Deusto
Apartado 1
48080 Bilbao (Spain)
E-mail: aidc@deusto.es

I. Objectives

- To promote the progress of legal studies related to cooperatives.
- To tend to the improvement of cooperative legislation in te different countries.
- To spread the studies and advances done in the subject.
- To serve as a link for the exchange of information and experiences among specialists in the subject.
- Keep up contacts with international cooperative bodies and organizations, with the aim of supporting initiatives related to Co-operative Law.

- To offer support to academic and investigation activities on subjects of the speciality.

II. Realizations¹

In order to achieve its objectives, the AIDC:

- Regularly publishes a journal on legislative, jurisprudential and doctrinaire information from the whole world.
- Supports the establishment of national sections, which already exist in various countries.
- Keeps in touch with the American Cooperative Organisation (OCA) and the International Cooperative Alliance (ACI), collaborating with them and supporting them.
- Sticking to the Congress of the ACI Centenary, it publishes a joint book on the cooperative principles and the cooperative legislation in the world.
- Is in touch with institutions, universities and study centers interested in Cooperative Law around the world.

¹ So as to develop its activities, the AIDC relies on the support of the Direction of Social Economy of the Basque Government.

Obituario

Tulio Rosembuj Erujimovich

Ex-Presidente de la Asociación Internacional
de Derecho Cooperativo

Con dolor y emoción recibimos la noticia del fallecimiento de nuestro Presidente de Honor, el Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Barcelona, Prof. Dr. Tulio Rosembuj, prolífico autor de publicaciones, siempre cercano al Cooperativismo y la Justicia Social.

El profesor Rosembuj había nacido en Argentina (Bernasconi, La Pampa, 1944), donde sus padres se refugiaron de la persecución nazi. Pero el golpe de Estado militar hizo que Tulio, dirigente peronista, se refugiara a su vez en España, recién salida de la dictadura franquista.

Tulio, siempre estudioso, realizó un doctorado en Madrid, completado por otro en Roma, donde coincidió con la escuela tributarista del Profesor Gallo, con el que continuó una larga amistad.

De regreso a España, fue nombrado Catedrático de Derecho Financiero y Tributario por la Universidad de Barcelona, en la que, uniendo su especialidad académica con el cooperativismo, fundó el Instituto de Economía Pública, Cooperativa y Financiera, que fue reconocido por la Universidad en 1984.

Jubilado, aunque siguió publicando (ha dejado un libro inconcluso), se retiró al Baix Empordà a reflexionar, leer y pasear a sus perros (su otra noble afición), donde falleció el 4 de Septiembre del 2024.

Desde la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo queremos, recordándole con gran afecto, agradecer su contribución a la Asociación como presidente de la misma, a la que siempre apoyó con eficacia y desprendimiento.

Agur Amigo.

Javier Divar Garteiz-aurrecoa
Presidente de honor de la Asociación Internacional
de Derecho Cooperativo

II

Artículos

Empresas cooperativas mexicanas durante el período neoliberal (1980-2018)

(Mexican cooperative companies during the neoliberal period 1980-2018)

Martha E. Izquierdo Muciño¹

Universidad Autónoma del Estado de México (México)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3092>

Recibido: 04.06.2024

Aceptado: 03.11.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: 1. Introducción. 2. Origen del cooperativismo en México. 3. Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 (vigente). 4. Programas sociales. 5. Cooperativas mexicanas durante el período neoliberal. 6. Ejemplos de cooperativas exitosas. 7. Conclusión. 8. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction. 2. Origin of cooperativism in Mexico. 3. General Law of Cooperative Societies of 1994 (current). 4. Social programs. 5. Mexican Cooperatives during the neoliberal period. 6. Examples of successful cooperatives. 7. Conclusion. 8. Bibliography.

Resumen: Las empresas cooperativas de México reflejan claramente cada una de las etapas de la historia. Ellas han tenido que hacer un gran esfuerzo para poder salir adelante, habiendo tenido que afrontar situaciones adversas por las políticas económicas implantadas como ha sido el período neoliberal en el que han sido consideradas como elementos que gradualmente conducen al socialismo, aun cuando en realidad lo que se persigue es una correlación de fuerzas y una alternativa económica en el modo de producción prevaleciente en el país, observándose por otra parte que el citado modelo económico no ha resultado como se esperaba.

Palabras clave: cooperativas mexicanas; neoliberalismo en México; problemas existentes

Abstract: Mexico's cooperative companies clearly reflect each of the stages of history. They have had to make a great effort to be able to move forward, having had to face adverse situations due to the economic policies

¹ Doctora en Derecho (UNAM), Catedrática e Investigadora de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM), adscrita al Sistema Nacional de Investigadores (SNI), con publicaciones sobre temas de Derechos Humanos, Derecho Social y Derecho Cooperativo. Email: meizquierdom@uaemex.mx.

implemented such as the neoliberal period in which they have been considered as elements that gradually lead to socialism, even though in reality what is pursued is an acceleration of forces and an economic alternative to the prevailing mode of production in the country, observing on the other hand that the aforementioned economic model has not turned out as expected.

Keywords: Mexican cooperatives; neoliberalism in Mexico; existing problems

1. Introducción

Según un informe de la Alianza Cooperativa Internacional fundada en 1895, sostiene que ésta ha fungido como voz de las empresas cooperativas en todo el mundo. Actualmente se considera que representan al 12% de la población mundial. Dichas empresas están basadas en valores y no en ingresos del capital, los tres millones de cooperativas que existen actualmente en el planeta trabajan juntas con el fin de construir un mundo mejor.

Menciona dicho informe que las cooperativas en virtud de su naturaleza especial están centradas en las personas, pertenecen a sus miembros, quienes las dirigen de forma democrática con la finalidad de dar respuesta a sus propias necesidades y aspiraciones socioeconómicas comunes, que.....«*Son empresas basadas en valores y principios que dan prioridad a la justicia y la igualdad, y permiten a las personas crear empresas sostenibles que generen empleos y prosperidad a largo plazo. Gestionadas por productores, usuarios o trabajadores, las cooperativas se dirigen según la regla de «un miembro, un voto».*²

La Alianza Cooperativa Internacional activa desde 1895, menciona que el 12% de la población del planeta genera un volumen de negocios de 21,4 billones de dólares solo entre las 300 más importantes. Un 10% del empleo. Se citan estos datos para resaltar que las cooperativas están lejos de ser un fenómeno marginal, y sin embargo están basadas en valores como la ayuda mutua, la democracia, la equidad y la solidaridad. Hoy día las cooperativas son hoy una garantía de economía sostenible centrada en el bienestar de las personas, capaces de aportar a su entorno derechos laborales, puestos de trabajo y cohesión social. Están presentes en todo el mundo y son reconocidas como una herramienta de primer orden para alcanzar los objetivos del desarrollo sostenible de la agenda 2030.

En este sentido, se han pronunciado la Organización de Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo, la Unión Europea, gobiernos nacionales y regionales, instituciones económicas Todos destacan la capacidad de las cooperativas para crear economía real, enraizada en los territorios y con poder para mejorar las condiciones de vida. Convirtiéndose asimismo en fortaleza en tiempos de crisis y sustentabilidad para defender puestos de trabajo.³

² Por que son importantes las cooperativas para la economía solidaria...ACI <https://www.economiasolidaria.org/noticias/por-que-son-importantes-las-cooperativas-para-la-economia-solidaria/>

³ Objetivos de desarrollo sostenible ONU <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Además de repartir el poder de decisión de una manera más equitativa, cada cooperativista obtiene mediante su participación el control sobre la economía de la que forma parte para conseguir proyectos a más largo plazo, con un empleo más estable, con mejor implantación sobre el territorio en el que se desarrollan, contribuyendo a mejorar su población y su espacio.

Las cooperativas son ejemplo de generosidad y democracia económica toda vez que lejos de perseguir la maximización de los beneficios individuales, buscan la mejora de las condiciones de trabajo, el desarrollo de nuevas líneas del proyecto, el impacto social sobre el territorio en el que actúan. Los excedentes generados mediante su participación se reinvierten en la propia cooperativa, utilizándose para mejorar la situación de la comunidad en la que se integran o bien repartiéndose en forma equitativa entre los socios, promoviendo con ello la equidad y la solidaridad desde la empresa.⁴

Así nuestras empresas cooperativas en México reflejan todos estos valores y además se proyectan en cada una de las etapas de la historia por el gran esfuerzo y solidaridad que han logrado hacer para poder salir adelante, habiendo tenido que afrontar situaciones adversas por políticas económicas implantadas en nuestro país como ha sido el período neoliberal (1980-2018) en el que han sido consideradas como elementos que gradualmente conducen al socialismo, aun cuando en realidad lo que se persigue es una correlación de fuerzas y una alternativa económica en el modo de producción prevaleciente en el país, observándose por otra parte que el citado modelo económico no ha resultado como se esperaba.

2. Origen del cooperativismo en México

Los orígenes del cooperativismo en México se ubican en 1839, fecha en que se fundó en Orizaba Veracruz la primera caja de ahorros con las características de una sociedad cooperativa.⁵

Sus fundadores fueron empleados y artesanos, inspirados en ideas de cooperación y ayuda mutua, que en un tiempo les fueron transmitidos por los socialistas utópicos franceses.

⁴ Objetivos de desarrollo sostenible ONU

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

⁵ *Datos Históricos sobre el cooperativismo en México*, Revista Mexicana del trabajo, México, Quinta Época, 1972, tomo IX, p. 9.

En efecto, estas ideas de cooperación y ayuda mutua tuvieron en nuestro país un efecto muy particular pues al ser defendidas por los socialistas utópicos franceses, así como por ideólogos anarquistas, vinieron a sustituir lo que en nuestra tradición existía en las comunidades indígenas con el trabajo colectivo y la propiedad comunal de las tierras en los famosos: «Calpullis».⁶

En consecuencia, las instituciones de tipo cooperativo que surgieron en México, nacen en medio de grandes luchas sociales y agitaciones populares en defensa de tales ideas identificándose desde sus inicios con los movimientos: campesino y obrero (1800 a 1903), por tanto, puede decirse que en nuestro país las diversas leyes de cooperativas que han existido reflejan claramente su momento histórico.

Así se observa que el precursor legal de las empresas cooperativas lo fue el Código de Comercio de 1889-1890, en virtud de que en su capítulo VII les dedicó 22 preceptos y las consideró como sociedades mercantiles confundiéndolas con la sociedad anónima, la cual podía construirse como empresa de responsabilidad limitada o ilimitada y no se les dio ningún tratamiento especial.

De hecho, en el citado Código de Comercio las sociedades cooperativas fueron consideradas como una variante de las sociedades mercantiles y fueron definidas de esa manera, con todas sus características generales como fueron: el número de socios, el capital variable, su responsabilidad solidaria e ilimitada o limitada a una determinada suma menor igual o mayor que el capital social, etc.⁷

Posteriormente y a lo largo de la dictadura porfirista (1876-1910) se observa que una de las grandes aportaciones que trajo consigo la Revolución de 1910 fue que se estableció a través de la constitución de 1917 un nuevo «orden social y económico» así como un nuevo «proyecto de nación», consecuentemente al crearse las bases para un sector social de la economía se insertaron automáticamente las empresas cooperativas, delimitadas por los artículos: 28, 27, 31 F. IV; 73 F. VII y X; 123 y 131 Constitucionales.

En efecto, la Constitución de 1917 se refirió concretamente a las cooperativas en los artículos 28 párrafo 4.º; (actualmente 25y 123 Apdo. A Frac. XXX) en forma «tangencial y casualmente», según lo menciona Alfonso Labriega dado que e las diversas excepciones que existen en dicho precepto menciona dos que son en favor de las asociaciones de trabajadores y en apoyo a las asociaciones o sociedades

⁶ Izquierdo Martha.— Tesis Doctoral UNAM 2003 p, 96

⁷ Labriega Villanueva, Pedro Alfonso. *La reforma de legislación Mercantil*, México, Porrúa, 1985, p. 234

cooperativas de productores, ambas acepciones vienen a ser consecuencia de la libertad de asociación que consagra el artículo 9 Constitucional, así como la libertad de sindicalización de que nos habla el artículo 123 Apdo. A. F.XVI. Cabe mencionar que originalmente no existían estas dos fracciones, sino que estas surgieron con la intención de fortalecer al mercado del Henequén (en Yucatán) y por iniciativa de la diputación Yucateca.⁸

En consecuencia, sostiene dicho autor que es indudable que el Art. 28 Constitucional encerraba consigo lineamientos fundamentales para la política del país, que conformaba el «Nuevo Derecho Constitucional Económico», pretendiendo con ello abandonar un liberalismo decimonónico, subordinado al interés de la sociedad los privilegios del individuo, confirmando con esto que nuestra economía estaba planteada como una economía mixta en la que debían concurrir los sectores público, social y privado.⁹

Con la Revolución Mexicana fue posible ver al movimiento cooperativo con agrado de tal manera que se fomentó el desarrollo y protección al mismo; como consecuencia lógica del impulso que se pretendió dar a este movimiento y fue hasta el año de 1927 cuando surgió la primera Ley General de Sociedades Cooperativas en el Diario Oficial el 23 de febrero de 1927, que, a diferencia del Código de Comercio de 1889, propiciaba un ambiente legal y adecuado para las sociedades cooperativas.

Luis Hinostrza menciona que: «*la primera Ley General de Cooperativas fue promulgada el 10 de febrero de 1927 y estuvo referida a las sociedades cooperativas agrícolas, industriales y de consumo. Esta Ley fue muy progresista al autorizar objetivos múltiples las cooperativas, sin embargo, de vigencia breve, dadas las contradicciones existentes entre las disposiciones del texto legal y los fines mismos del cooperativismo*»¹⁰

Lo cierto es que esta Ley no resultó como se esperaba, además de que no fueron derogados del Código de Comercio los artículos que mencionaban a esta figura y que la confundían con la Sociedad Anónima, además de no haber sabido establecer una clara distinción entre las sociedades mercantiles y las organizaciones sin fines de lucro,

⁸ Labriega Villanueva, Pedro Alfonso. *La reforma de legislación Mercantil*, México, Porrúa, 1985, p. 234

⁹ Labriega Villanueva, Pedro Alfonso. *La reforma de legislación Mercantil*, México, Porrúa, 1985, p. 234

¹⁰ Hinostrza Fernández, Luis. *Movimiento Cooperativo Internacional. Cooperativismo y Sector Social en México*. México. Universidad Autónoma Metropolitana 1985 P.103

constituyéndose una especie de híbrido extremadamente complejo que contribuyó muy poco a distinguir a la sociedad anónima de otras formas de organización social para la producción.

Posteriormente a esta Ley y como consecuencia de las deficiencias que existían en su contenido, fue derogada por otra nueva ley; la de 1933 la cual trató de adecuarse más a las necesidades y a la realidad imperante en el momento de su nacimiento.

En efecto, con fecha 30 de mayo de 1933 apareció en el Diario Oficial, un nuevo ordenamiento que intentó enmendar las deficiencias de la Ley anterior, tratando de ajustarse a los postulados tradicionales de la ideología cooperativa, adoptando con ello algunos criterios de legislaciones extranjeras que enarbolaban estos principios.

En consecuencia, fueron derogadas las disposiciones del Código de Comercio relativas a las sociedades cooperativas (que se encontraban vigentes con la Ley anterior) y se les dotó de un reglamento que no se tenía con la antigua ley¹¹

De esta forma le fueron intercalados los postulados fundamentales de la ideología cooperativa, según fue considerado por el Congreso Cooperativo Internacional celebrado en Viena, en agosto de 1930

Posteriormente la Ley de 1938 fue considerada a juicio de muchos como una «magnífica ley», la cual fue promulgada en el año de 1938 (Diario Oficial 15-II-1938), quedando derogada la Ley anterior, así como su respectivo reglamento, al respecto Pedro Labriega comenta:

«... es conveniente recordar primero la tendencia socializadora del régimen cardenista que seguramente se hizo plasmar en esta nueva ordenanza y segundo la intención de adecuar el nuevo ordenamiento cooperativo con el reciente estatuto cooperativo de la Ley de Sociedades Mercantiles (aún vigente), que considera a la cooperativa como sociedad mercantil...»¹²

No obstante, lo anterior, se observa que en la exposición de motivos se alude a su naturaleza especial. Asimismo una de las principales características de la Ley de 1938 y de su reglamentación fue el hecho de que a diferencia de la Ley anterior se estableció que únicamente los trabajadores podían formar parte de las sociedades cooperativas, reiterándose los principios de filosofía cooperativa con algunas modificaciones.

¹¹ Diario Oficial de la Federación. 1934

¹² Labriega Villanueva, Pedro Alfonso. *La reforma de legislación Mercantil*, México, Porrúa, 1985, p. 234

Esta facultad le fue heredada a la Secretaría del Trabajo que con el tiempo vino a compartir con Relaciones Exteriores, Hacienda, Trabajo, Educación Pública, Industria y Fomento Industrial, Pesca, Comunicaciones y Transportes, Energía Minas e Industria Paraestatal, Desarrollo Urbano y Ecología, denotándose en esta Ley un noble deseo por el desarrollo de las cooperativas de producción.¹³

De hecho, puede decirse que el sexenio del presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940) fue el periodo de ascenso para el movimiento cooperativo mexicano, ya que el gobierno cardenista propició la constitución de cooperativas tanto en el campo como en la ciudad. Este programa respondía a una política de gran apoyo al cooperativismo que tuvo su máxima expresión en el plan sexenal, cuyas ideas iban tendientes a fortalecer el aparato estatal para convertirlo en un promotor del desarrollo económico y social.

El cooperativismo en ese entonces se concibió como un sistema apropiado para organizar empresas productivas y promover socialmente a contingentes de trabajadores bajo la idea de ampliar y fortalecer al movimiento cooperativo aún bajo el entrenamiento del capital extranjero, lo cual motivó al cardenismo para renovar al cooperativismo mexicano sobre bases más firmes, más populares y solidarias con los sectores obreros y campesinos.

Luis Hinostraza menciona: «*Estos planteamientos significaban una clara posición de clase con respecto al cooperativismo, definiéndolo como un instrumento para la cooperación y el trabajo asociado, válido tanto para el campo como para la ciudad*»¹⁴

Por lo anterior podemos afirmar que desde los años 30 el movimiento cooperativo mexicano ha estado ligado directamente a los avances y retrocesos que ha sufrido el movimiento popular, sin embargo una de las críticas que se hacen a esta Ley es que no obstante su marcado corte clasista, impuso una estructura centralista y unitaria de representación gremial, de carácter cupular y legítimo el intervencionismo estatal en la vida interna de las cooperativas, quedando el movimiento cooperativo subordinado a los intereses del Estado.¹⁵

Rojas Herrera por su parte, resalta el hecho que durante la época de los 40, 50 y 60 el cooperativismo dejó de ser estimulado y sólo cobró auge durante el período de Luis Echeverría (1970-1976) y José Ló-

¹³ Izquierdo Martha. La naturaleza de las empresas cooperativas. Tesis Doctoral UNAM 2003. p. 79

¹⁴ Hinostraza Fernández, Luis. Movimiento Cooperativo Internacional. Cooperativismo y Sector Social en México. México. Universidad Autónoma Metropolitana 1985 P.105

¹⁵ Izquierdo Martha Tesis Doctoral UNAM 2003 p.68

pez Portillo (1976-1982), períodos en los que el cooperativismo volvió a cobrar interés para el gobierno federal como parte de su estrategia económica y para sus Planes de Desarrollo.¹⁶

De hecho, fue hasta 1982 fecha en que se recibieron apoyos del Gobierno Federal, con el último «Plan Nacional de Fomento Cooperativo».

El 3 de febrero de 1983 se publicó en el Diario Oficial un decreto de reformas a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el que se incluye lo relativo al artículo 25 Constitucional cuyo párrafo 3.º Menciona: «...al desarrollo económico nacional concurrirán con responsabilidad social los sectores público, social y privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la nación»... lo que significa que desde ese entonces la Constitución General de la República reconoce la existencia de una economía mixta integrada por los organismos y empresas de los sectores público, social y privado.¹⁷

Posteriormente se fueron generando cambios y ajustes en la política económica y social, y bajo el arribo de Carlos Salinas de Gortari, los instrumentos financieros prácticamente desaparecieron, para la mayoría de las sociedades cooperativas, en consecuencia, se produjo un cambio en el marco jurídico que regula a las empresas cooperativas con la «nueva» Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994.

3. Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 (vigente)

La Ley que nos rige actualmente en materia cooperativa es la Ley General de Sociedades Cooperativas publicada el 3 de agosto de 1994; la cual intentó adecuar el contenido de su redacción a las necesidades impuestas por nuestra sociedad, sin olvidar la participación de los otros ordenamientos jurídicos que asimismo regulaban la existencia de él cooperativismo tal es el caso de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ley General de Sociedades Mercantiles; Ley Orgánica de la Administración Pública y Código Civil entre otros.

¹⁶ Rojas Herrera Juan José. Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México, durante las 1.^{as} Décadas del siglo XXI. Citado en: F. Correa (ed.) «Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina». Documentos de proyectos (LC/TS.2021/203/Rev,1) Santiago. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2022 p. 337

¹⁷ Exposición de Motivos 1994

En la Exposición de Motivos de esta nueva Ley se menciona la necesidad de actualizar la Ley de 1983 atendiendo al sector social de economía, haciéndose realizado 14 foros a nivel nacional, así como diversos estudios de la legislación cooperativa en otros países, que han destacado en su economía en base al sistema cooperativo, como es el caso de España, Francia, Italia, Alemania, Colombia, Israel, Inglaterra, Costa Rica, Panamá, Chile, entre otros.¹⁸

La Comisión de Fomento Cooperativo enfatizó sus objetivos de: actualización, regulación, simplificación de administración interna y se otorgaron opciones de crecimiento.

En base, a lo anterior la comisión de fomento cooperativo consideró que esta Ley respondía más a las necesidades requeridas para el sector cooperativo, adecuándola como lo hizo en algunas de sus partes, como en lo relativo a la organización y administración interna cuyo diseño se dejó como facultad de la Asamblea Constitutiva y para las acciones de fomento y se reconoció el papel que debían adquirir las instituciones de asistencia técnica.

Se contempló la necesidad de crear un tribunal de lo Contencioso Cooperativo para dar más agilidad a la solución de controversias, no obstante, ello se utilizaron los órganos del poder judicial con representantes en los Estados y Municipios.

Otro aspecto trascendente de esta Ley lo fue el hecho de considerar el ámbito económico de estas empresas, esto: que en lugar de mencionar que las cooperativas no debían ser lucrativas o especulativas, se estimó conveniente que se manejaran sin limitar su participación «de manera discriminatoria» respecto a otras sociedades, pudiendo además participar en todos los campos de la economía, sin limitación alguna y con acceso a financiamientos con respaldos de garantía, lo cual deje entrever el giro que da este tipo de empresas cooperativas, se les abrió el campo dentro de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo para manejo las pequeñas capitales de sus socios, en obras y acciones conjuntos para propiciar el ahorro.¹⁹

En efecto, una de las virtudes de esta Ley fue que por primera vez se reconoce a las Cajas Populares de ahorro y préstamo como Sociedades Cooperativas, señalando la obligatoriedad por parte de la Administración Pública en sus tres niveles de apoyar a través de políticas públicas de fomento a esta organización social, asumiendo también el

¹⁸ Exposición de motivos, 1994

¹⁹ Exposición de motivos, 1994

compromiso de establecer las bases para la creación y reconocimiento de instituciones de asistencia técnica al sector cooperativo.

Con esta nueva Ley no se requería la expedición posterior de un «reglamento» como sucede actualmente con las sociedades civiles y mercantiles, permitiendo que la no previsión por la propia Ley lo determine cada sociedad más conveniente para su estructura productiva.

No obstante lo anterior los comentarios que se han hecho a esta Ley es que lejos de contener un auténtico espíritu cooperativista resultó ser una Ley reguladora más que de fomento y promoción al cooperativismo y si bien mostró algunos avances significativos como lo fue: la plena autonomía tanto en su constitución como en su funcionamiento, han existido escasos avances a partir de su promulgación por parte del movimiento cooperativista nacional, pues continúa estancado el crecimiento de estas empresas pese a las facilidades para su creación y registro.²⁰

Asimismo, se critica que dicha Ley si bien libero al movimiento cooperativo de la tutela del Estado, la realidad es que lo puso a competir sin ningún tipo de salvaguarda en el mercado abierto, pues no vino aparejada con una real libertad asociativa, ni fue producto de un verdadero reconocimiento del cooperativismo como palanca del desarrollo nacional, ni como factor de integración social. Por lo tanto, puede decirse que el cooperativismo mexicano ha vivido sin saber qué rumbo tomar ni como sostenerse en el mercado sin la ayuda del aparato estatal, el cual cada vez más imbuido de una ideología neoliberal demostrándose una auténtica falta de sensibilidad con este sector y abandonándolo a su suerte.²¹

En consecuencia resultaba urgente replantear esta situación ya que para que las cooperativas puedan tener éxito los gobiernos deben crearles un entorno favorable para su crecimiento y desarrollo, siendo importante valorar la labor que realiza la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y las Naciones Unidas (ONU) en concierto con la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre el establecimiento de los marcos de referencia y de políticas que puedan definir el papel del Estado en materia de cooperativas, en virtud de que las ventajas que ofrecen, puede mejorar la vida de las personas. Puesto que no debemos olvidar que las cooperativas son empresas centradas en las personas, pertenecen a sus miembros, quienes las dirigen de forma democrática con la finalidad de dar respuesta a sus propias necesidades y aspiraciones so-

²⁰ Izquierdo,2007:74

²¹ Izquierdo Martha. Tesis Doctoral UNAM 2003. p. 314

cioeconómicas comunes, como bien lo menciona uno de los documentos de la Alianza Cooperativa Internacional:

...Son empresas basadas en valores y principios que dan prioridad a la justicia y la igualdad, y permiten a las personas crear empresas sostenibles que generen empleos y prosperidad a largo plazo. Gestionadas por productores, usuarios o trabajadores, las cooperativas se dirigen según la regla de «un miembro, un voto»²²

Finalmente vale la pena destacar que el 23 de mayo de 2012 se promulgó la Ley de Economía Social y Solidaria (LESS), reglamentaria del párrafo octavo del artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el que se reconoce la Rectoría de Estado.

4. Programas sociales (período neoliberal)

El gobierno mexicano tuvo siempre un especial interés en las cooperativas como forma de realización de planes económicos o proyectos específicos, para ello creó por los años 60-80s la Dirección General de Fomento Cooperativo, y Organización Social para el Trabajo (DIFOCOST), mediante la fusión de la Dirección de Fomento Cooperativo y la de Capacitación y Fomento Cooperativo Pesquero.

La DIFOCOST registraba y supervisaba todas las cooperativas a excepción de las escolares y trabajaba en coordinación con la unidad coordinadora de Políticos, Estudios y Estadísticas de Trabajo (UCPEET).

Posteriormente existió la Comisión Intersecretarial para el Fomento Cooperativo (CIFC), la cual estaba integrada por representantes de las secretarías del Trabajo y Prevención Social, de Energía, Minas e Industria Paraestatal, de Fomento y Comercio Industrial, de Agricultura y Recursos Hidráulicos de Comunicaciones y Transportes de Reforma Agraria y pesca.²³

Durante ese mismo periodo se llevo a cabo la creación del Fondo Nacional Cooperativo (FOSOC), derivado del Banco de Fomento Cooperativo (BANFOCO) observándose en términos generales, que en aquel entonces se consideraban a las Cooperativas como fuente de empleo como fue el programa «COPLAMAR».

²² Por que son importantes las cooperativas para la economía solidaria...ACI <https://www.economiasolidaria.org/noticias/por-que-son-importantes-las-cooperativas-para-la-economia-solidaria/>

²³ Izquierdo, Martha. 2003.- Tesis Doctoral UNAM 2003. p. 318

Para dicho programa se llevó a cabo la adquisición del 12% de las bodegas de la nueva central de abasto de la ciudad de México para uso exclusivo de las Cooperativas del interior, así como también existió el Consejo Nacional Cooperativo

Este fue un instrumento del Ejecutivo Federal que promovió en el marco de una política social integral, acciones productivas tendientes a apoyar a los grupos que viven en situación de pobreza extrema, con el fin de impulsar y fortalecer sus capacidades y potencialidades y propiciar su incorporación al desarrollo social.

Los recursos Federales se asignaban al programa bajo el rubro de transferencias del Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación, y se ejercían a través de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES) mediante la figura de Aportación Solidaria para el despliegue de sus acciones y con la finalidad de obtener una operación eficiente que permitiera alcanzar los objetivos fundamentales, dicho programa se basaba en el compromiso conjunto del Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Desarrollo Social y los gobiernos estatales y municipales bajo el marco de los convenios de desarrollo social, así como de los sectores social y privado.²⁴

FONAES fue un programa reglamentario de los artículos 25 y 26 Constitucionales. Funcionaba como: Coordinación general del Fondo Nacional de apoyo para las empresas de solidaridad, el cual posteriormente se transforma en el INAES (2012) Instituto Nacional de Economía Social, consagrado a la ejecución de políticas públicas de fomento al SSE. Este programa tenía la finalidad de seguir dando apoyo a la población campesina, indígena y urbana en condiciones de extrema pobreza, el cual durante buena parte de su existencia se dedicó al reparto de apoyos y subsidios gubernamentales, pero no al fomento real del SSE. De hecho, funcionó más como un fondo económico que como un verdadero instituto de fomento y promoción.²⁵

Posteriormente siguieron existiendo diversos programas sociales con el fin de abatir el rezago y la pobreza en que han vivido millones de mexicanos, señalando además como uno de los grandes obstáculos: para el desarrollo la falta de oportunidades productivas.

²⁴ Izquierdo, Martha. 2003 Tesis Doctoral UNAM 2003. p. 346

²⁵ Rojas Herrera Juan José. Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México, durante las 1.^{as} Décadas del siglo XXI. Citado en: F. Correa (ed.) «Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina». Documentos de proyectos (LC/TS.2021/203/Rev,1) Santiago. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2022 p. 343

Así el Plan Nacional de Desarrollo (1995-2000) aludió al programa «PROGRESA» para superar la pobreza, que buscó fortalecer a los grupos más vulnerables, al igual que el desarrollo de sus capacidades productivas, pudiendo construirse en cualquier figura jurídica conforme a las leyes mexicanas, favoreciendo de tal forma la creación de empresas o proyectos productivos propios, variables y rentables que permitieran desarrollar sus capacidades económicas y sociales.

Por su parte el Programa Nacional de Desarrollo Social (2001-2006) «SUPERACION DE LA POBREZA: UNA TAREA CONTIGO», contempló la confluencia de esfuerzos articulados, que atendiera las diferentes acciones, reconociendo los problemas particulares y concentrando esfuerzos en torno a las prioridades regionales, así como también intentó alentar la participación de los diferentes actores de la sociedad civil. Este programa sustituyó al programa «PROGRESA».²⁶

Durante el período 2006-2012 se implementaron programas estratégicos como el Programa de Apoyos para el Campo (PROCAMPO), Programa de Abasto Rural (DICONSA), Programa de Desarrollo Humano Oportunidades, Programa de Apoyo Alimentario (PAL) LICONSA entre otros más

Cabe mencionar que para el año 2015 el INAES estuvo en medio de una fuerte crisis financiera y presupuestal, en consecuencia, se decretó su cambio de adscripción a la Secretaría de Desarrollo social (SEDESOL)²⁷

5. Empresas cooperativas mexicanas durante el período neoliberal (1980-2018)

El neoliberalismo es el sistema económico que empezó a implementarse en nuestro país durante el gobierno de Miguel de la Madrid. (1982-1988). Cabe mencionar que el modelo económico que había venido prevaleciendo en México se había caracterizado durante varias décadas por ser un modelo nacionalista, mismo que una vez configurado

²⁶ Izquierdo, Martha. Tesis Doctoral UNAM 2003. 348

²⁷ Rojas Herrera Juan José. Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México, durante las 1.^{as} Décadas del siglo XXI. Citado en: F. Correa (ed.) «Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina». Documentos de proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1) Santiago. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2022 p. 343 njo.

con la rectoría de Estado se proyectó hacia los sectores público social y privado como lo menciona el artículo 25 Constitucional. Este artículo establece el compromiso del Estado mexicano para la expansión y desarrollo del SSE, tiene la obligación de planear y dirigir el desarrollo nacional mediante el fomento económico de los sectores público, social y privado, que favorezcan el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza entre los individuos, grupos y clases sociales que integran la nación.

Durante este período existieron numerosas barreras arancelarias que protegían a todos los sectores de la competencia internacional. Sin embargo, la situación en México empezó a complicarse dado que la inflación se había casi duplicado en pocos años y el desempleo se disparó hasta a un 15%.

Fue entonces que el presidente Miguel De la Madrid (1982-1988) decidió poner en marcha lo que denominó Renovación Moral de la sociedad y planteó un Plan Global de Desarrollo. Dentro de dicho plan estaba la privatización de empresas y la apertura económica. Posteriormente bajo el período de Carlos Salinas (1988-1994) se terminó de implantar el modelo económico neoliberal en la política mexicana. Culminando con el proceso privatizador en el país.²⁸

Puede decirse que uno de los aspectos que ha caracterizado a la implantación del neoliberalismo en México, y que aún sigue haciéndolo, es su incorporación a varios tratados de comercio internacional.

El primero fue el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) y supuso un auténtico cambio de paradigma económico en el país. México se comprometió a eliminar aranceles y los permisos a las importaciones. El segundo acuerdo firmado fue el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, (mal llamado NAFTA por sus siglas en inglés), firmado con los Estados Unidos y Canadá. A través de él, se creaba una zona de libre comercio entre los tres países.

A la fecha existen ciertas contradicciones acerca de cómo ha influido este tratado en la economía mexicana. El sector agropecuario se modernizó, aumentando su competitividad, pero a costa del aumento de la desigualdad social. Otros sectores, como el automovilístico, se han visto beneficiado por el traslado de industria desde el vecino del norte, dada la diferencia de costes entre los dos países.

Las características de ambos tratados han sido:

Políticas fiscales restrictivas, Liberalización y privatizaciones, Dependencia con el exterior, Modelo centralizado, Privatización de empresas

²⁸ El neoliberalismo mexicano. México <https://www.lifeder.com/neoliberalismo.mexico/>

mexicanas entre otras cosas más. Los números demuestran este proceso puesto que mientras que en 1982 existían 1155 empresas paraestatales en numerosas actividades económicas y empresariales actualmente solo quedan 207 empresas.

Estas empresas suponían un 18,5% del PIB, y daba empleo a un 10% de la población. Actualmente nuestro país, dada su dependencia del exterior, ha venido perdiendo capacidad de decisión sobre la política económica, contrario a los postulados del artículo 25 Constitucional que habla sobre una Rectoría económica.

Puede decirse que, desde la firma del TLCAN en 1994, las exportaciones crecieron mucho en el país. Sin embargo, no consiguió evitar la pérdida de muchas industrias mexicanas a nivel general y a pesar de ese aumento, el PIB mexicano es uno de los que menos ha crecido en la región.

Los costos sociales no se hicieron esperar dado que el neoliberalismo mexicano ha desembocado en una pérdida de nivel de vida para los más desfavorecidos y trabajadores en general. Las políticas sociales durante ese tiempo vieron como su presupuesto descendió notoriamente, habiéndose reflejado claramente en la educación y la sanidad.²⁹

Casi 8 millones de trabajadores cobraban el salario mínimo en el país, que resultaba ser bastante precario para sobrevivir. Con lo cual el aumento de la desigualdad fue una consecuencia inevitable, formándose además bolsas de pobreza en diversos sectores de la población, lo cual fue sumamente preocupante.

La inflación continuó subiéndolo durante todos estos años, y la economía se estancó con crecimientos no superiores al 2,4%. Pero lo más lacerante fue la reducción de las partidas destinadas a los servicios sociales que fue afectando a un gran número de personas. El aumento del desempleo agravo el problema. Así como la emigración hacia Estados Unidos lo cual ha sido entre otras cosas una de las más grandes consecuencias

Por lo que respecta al ámbito cooperativo se observa con datos recabados por la Secretaria de Relaciones Exteriores (S.R.E.) que para el año 2000, se tenían registradas a más 20 mil cooperativas, de las cuales según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), tan solo se encontraban activas 10.156 repartidas de la siguiente manera: 6925 de producción y 3231 de consumo, abarcando todas ellas un total de 469.200 socios sin considerar las cajas populares de ahorro que

²⁹ Globalización y política neoliberal. Francisco Salazar <https://www.redalyc.org/pdf/325/32512604.pdf>

para 1995 mantenían una membresía de más de 1.5 de socios con la constitución de la Caja Popular Mexicana, integrada por más de 60 cajas populares.³⁰

Actualmente se estima que en México existen aproximadamente 18.938 cooperativas, en ellas hay 8.875.186 personas relacionadas directamente con actividades cooperativas, de las cuales 5 millones aproximadamente participan en el sector de ahorro y préstamo popular, siendo las restantes las que se ocupan de la producción y el consumo, lo cual representa aproximadamente el 7% de la población total.

El mayor número son cooperativas de consumo 12.076, seguidas de las de producción, 5200 y las de ahorro 762, sin embargo, el 96,3% de los socios están integrados en las cooperativas de ahorro y préstamo con 800.000 socios.³¹

Sin embargo y a pesar de los datos aportados una de las razones por las que resulta difícil la identificación confiable de las cooperativas es porque con la Ley de 1994 «desclaso» a las cooperativas del sector obrero, normándolas en una Ley especial pero contradictoriamente sujetas a la legislación comercial lo cual va en contra de su propia naturaleza. En efecto, la Ley actual (1994) las considero como sociedades mercantiles con ánimo de lucro, considerándolas además para efectos económicos en la categoría de micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales conforman un vasto universo de más de 4 millones de unidades en el país.

De hecho puede decirse que los problemas que ha padecido el sector cooperativo en México, durante estas últimas décadas se debe principalmente al modelo económico que prevalece, esto es que el capitalismo mexicano bajo el modelo neoliberal excluyó al cooperativismo, descartándolo en los esquemas de desarrollo nacional, como lo hemos visto a través de los programas sociales, puesto que fue hasta el año de 1982 que se recibieron apoyos del gobierno federal con el último Plan Nacional de Fomento Cooperativo, aun cuando la Ley contempla en su artículo 25 Constitucional, el compromiso explícito del Estado Mexicano la expansión y desarrollo del sector social de la economía (SSE) dicho compromiso fue ratificado por la Ley de Economía Social y Solida-

³⁰ MUJERES POR LA DEMOCRACIA. Mujeresporlademocracia.blogspot.com/2010/07/formación-de-cooperativas-y.html

³¹ Rojas Herrera Juan José. Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México, durante las 1.^{as} Décadas del siglo XXI. Citado en: F. Correa (ed.) «Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina». Documentos de proyectos (LC/TS.2021/203/Rev,1) Santiago. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2022 p. 343

ria (LESS) expedida en 2012. Esta base jurídica supondría la expansión y fomento del SSE y dentro de las principales prioridades de política pública del Estado mexicano.³²

No obstante lo anterior el cooperativismo, ha sido considerado como sinónimo de retroceso, subversión y fracaso, por lo tanto el cooperativismo en México no se ha ejercido ampliamente por el gobierno federal ni por la mayoría de los gobiernos de las entidades estatales durante todos estos años.

Se ha desconocido al cooperativismo durante todo este período neoliberal y no se aplicaron sus principios universales y compromisos con la comunidad pues se ha carecido de una educación, capacitación y cultura cooperativa, que fuera capaz de estimular la creación y desarrollo de nuevas empresas.

Tampoco existieron apoyos y financiamientos y los que llegaron a existir fueron escasos y caros, ni existieron instancias públicas de asistencia técnica especializada en el tema de cooperativas como es la administración, contabilidad, finanzas, mercados, etc.

La falta de programas oficiales así como de una banca de desarrollo social de apoyo a las cooperativas con créditos flexibles, dificulto aun más su desarrollo, aunado todo esto a la gran estructura política y económica del país, determinada por relaciones capitalistas de exportación y subordinación del trabajo asalariado, saqueo de recursos naturales, prevalencia de monopolios, bancos extranjerizados y empresas transnacionales que son quienes controlan absolutamente todo en nuestro país en la actualidad, pero lo más lacerante ha sido la ignorancia y la falta de compromiso de nuestros dirigentes sobre la naturaleza del cooperativismo durante el período neoliberal que lejos de apoyar a este sector lo han agobiado hasta su extinción, bajo la idea de que las cooperativas van en contra del sistema capitalista.³³

Asimismo han sido consideradas como elementos que gradualmente conducen al socialismo, cuando en realidad lo que se persigue es una correlación de fuerzas y una alternativa económica en el modo de producción prevaleciente en el país, observándose que realmente el actual modelo económico ha empobrecido al país, dejando cerca del 50% del total de la población en la pobreza patrimonial y otro 10% en la pobreza alimentaria, y la respuesta no se ha hecho esperar pues actualmente contamos con problemas como: el crimen

³² MUJERES POR LA DEMOCRACIA. Mujeresporlademocracia.blogspot.com/2010/07/formación-de-cooperativas-y.html

³³ MUJERES POR LA DEMOCRACIA. Mujeresporlademocracia.blogspot.com/2010/07/formación-de-cooperativas-y.html

organizado, el narcotráfico, la migración y el desempleo entre otras cosas más.³⁴ Por su parte Rojas Herrera menciona que a lo largo del período neoliberal, al sector cooperativo se le impuso una política regresiva y discriminatoria así como una legislación controladora, fiscalizadora y mercantilista que hizo que se fueran perdiendo ciertos privilegios que había alcanzado dada su naturaleza especial como es el caso que en 1999 se eliminó el sistema simplificado del impuesto sobre la renta del cual gozaban las cooperativas de productores, pasando a formar parte desde entonces al régimen de cotización como cualquier empresa mercantil.

Cabe mencionar que bajo este contexto desde el año de 1994 la actual Ley General de Sociedades Cooperativas (L.G.S.C) reconoce las siguientes clases de cooperativas:

De consumidores de bienes y servicios, de productores de bienes y servicios y de ahorro y préstamo.

Sostiene el mencionado autor Rojas Herrera que actualmente los mayores problemas que existen para las cooperativas en México son entre otros: La dificultad de acceso y permanencia en los mercados abiertos, escaso desarrollo tecnológico y de equipamiento, exceso regulatorio de carácter legal, ambiental y fitosanitario, carga fiscal excesiva, falta de crédito oportuno y barato, ausencia total de asistencia técnica, cacicazgo gerencial y una falta de educación cooperativa.³⁵

Pese a lo mencionado anteriormente y a lo largo de este trabajo, se observa que existe un gran número de empresas exitosas que han logrado sobrevivir a los peores embates de la política económica que ha prevalecido en el país, de las cuales por lo reducido del espacio solo se citaran algunas, como a continuación veremos.

6. Ejemplos de cooperativas exitosas

La Cooperativa Cruz Azul, es un claro ejemplo de éxito. Es fundada en 1881 como sociedad netamente mercantil y extranjera bene-

³⁴ EL EMPLEO EN MEXICO <http://www.aztecanoticias.com.mx/notas/finanzas/27622/el-empleo-en-mexico-durante-2010>

³⁵ Rojas Herrera Juan José. Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México, durante las 1.^{as} Décadas del siglo XXI. Citado en: F. Correa (ed.) «Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina». Documentos de proyectos (LC/TS.2021/203/Rev,1) Santiago. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2022 p. 337

ficiada por el inglés Henry Gibbon, ubicada en una parte de la antigua Hacienda de Jasso, en 1932 es expropiada por el gobernador del Estado de Hidalgo, Bartolomé Vargas Lugo. Sin embargo, Fue Don Guillermo Álvarez Macías quien inicio el Cooperativismo moderno y ahora la Cruz Azul sobrevive como empresa en un mundo globalizado, es una de las empresas cementeras más grandes de México. La cooperativa se distingue por su compromiso con el desarrollo social y ambiental de las comunidades donde opera, expandiendo su productividad en diferentes partes del mundo.³⁶

La Sociedad Cooperativa de Consumo «El Grullo», SCL., es otro caso de éxito puesto que es la más grande Cooperativa de Consumo en México, cuenta con un registro de más de 4.800 socios, donde cada socio representa una familia; esto equivale al 75% de la población de El Grullo, Jalisco.

La historia menciona a un grupo de socios, del binomio feligreses-cooperativistas, que fundó en 1960 la Caja Santa María de Guadalupe (Caja SMG), tomó la iniciativa de atender el abasto para su comunidad a través de una cooperativa de consumo que le dio por nombre Sociedad Cooperativa Rural de Compra y Venta en Común y Comercialización «El Grullo». Actualmente cumple 38 años y reúne a 4.800 socios.³⁷

En 1995 se constituyó Caja Popular Mexicana, Sociedad de Ahorro y Préstamo. Esta institución, gracias a la confianza de sus más de 1.7 millones de Socias ha logrado mantener su crecimiento y expansión de sus servicios; en la actualidad tiene presencia en 22 Estados de la República Mexicana, con una cobertura de más de 400 sucursales, posición que le permite ocupar un lugar representativo en el sector cooperativo a nivel Latinoamérica.³⁸

Así mismo se citan: a la Cooperativa de trabajadores Pascual Boing

La cooperativa pascual Boing nace como una compañía refresquera mexicana fundada desde 1938 que produce bebidas gaseosas, siendo su principal producto una línea de bebidas no carbonatadas que contiene jugo o pulpa de fruta.

Uno de sus principales productos han sido los refrescos «Pascual» que es un refresco con pulpa de frutas. Actualmente compite con las grandes trasnacionales y se mantiene en uno de los niveles más altos

³⁶ Cooperativa Cruz Azul: <https://es.wikipedia.org/wiki/cooperativa-la-cruz-azul.s.c.l>.

³⁷ Cooperativa El Grullo <https://lacooperacha.org.mx/el-grullo-cooperativa-de-consumo/>

³⁸ Diez ejemplos de empresas exitosas en México: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

de calidad, en ella laboran 4400 personas y casi la mitad de ellos son cooperativistas incorporando anualmente cada vez más.

Cuenta con cuatro plantas: dos en la capital del país, en San Juan del Río (Querétaro) y en Tizayuca (Hidalgo). Cuenta además con una flotilla de 1000 camiones de reparto, 19 sucursales y 28 distribuidores independientes en casi todo el país.³⁹

Cooperativa de trabajadores de Occidente (TRADOC). Esta es una empresa de trabajadores democráticos de occidente, la cual fue formada a raíz de la controversial huelga de EUZKADI, que estalló en 2001 después que la empresa transnacional continental TIRES cerró de manera unilateral la fuente de trabajo, dejando fuera a casi 1300 trabajadores.

El conflicto de huelga se extendió durante 3 años, en los cuales 604 trabajadores permanecieron unidos hasta la celebración de un convenio «marco» a principios de 2005 en el que participó en entonces presidente de México Vicente Fox.

El convenio «marco» que dio fin a la huelga de los trabajadores les entregó el 100% de la propiedad de la planta de neumáticos, los cuales aportaron dicho patrimonio para construir TRADOC.⁴⁰

Sociedad de alijadores de Tampico. La historia del Gremio Unido de Alijadores se remonta al año de 1911, cuando en México nace y se desarrolla el movimiento portuario de Tampico, dada la importancia de la importación y exportación de mercancías que demandaban una mayor carga y descarga de barcos en el muelle fiscal.

Actualmente se cumplen aproximadamente 110 años de su creación, lo cual cobra mucha importancia para el movimiento obrero de México porque fue el principio de lo que después sería el sindicalismo mexicano.⁴¹

Federación de Alianza de Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Federación Central de Cooperativas de Ahorro y Préstamo SC de RL CV. Se constituye en diciembre de 2009 con 6 cooperativas, cuya idea era la de formar una entidad enfocada en apoyar a diversas empresas.⁴²

Caja popular Morelia Michoacán de C V, originalmente denominada Caja José Ibarrola, en honor del sacerdote que la fundó, en el año de 1964 y actualmente cuenta con 79 sucursales en todo el país

³⁹ COOPERATIVA PASCUAL BOING: <https://wikipedia.org/wiki/pascual.boing>

⁴⁰ COOPERATIVA TRADOC <https://cooperativatradoc.com>

⁴¹ Cooperativa Alijadores de Tampico: <https://www.milenio.com/politica/comunidad/gremio-unido-alijadores-celebrara-110-aniversario/>

⁴² Federación Cooperativa de Ahorro y Préstamo: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

con más de 420.000 socios. A partir de 2007 se encuentra regulada por la Comisión Bancaria de Valores.

Al igual que otras empresas de este tipo ha tenido que sortear grandes problemas por los muchos fraudes que se cometieron con una Ley anterior que existía, sin embargo, esta cooperativa se mantuvo fiel a sus principios y ha logrado salir adelante.⁴³

Tosepan Cooperativa, fundada en 1994, es una cooperativa cafetalera que agrupa a más de 1.500 productores en Chiapas. La cooperativa se destaca por su producción de café orgánico de alta calidad y su compromiso con el comercio justo. Antes de que naciera la Tosepan, en la Sierra Nororiental de Puebla, al igual que en la mayoría de las regiones indígenas de México, prevalecía un abandono total de las instituciones gubernamentales y, por lo mismo, se mantenían altos índices de marginación y fuertes cacicazgos. La carestía de los alimentos básicos, el intermediarismo de las cosechas.

La Fundación Tosepan es una institución creada por la Unión de Cooperativas Tosepan, que trabaja con los pueblos rurales e indígenas de la Sierra Nororiental de Puebla. Ofrece atención en salud.⁴⁴

Cooperativa la flor de Xochistlahuaca ubicada en el municipio de Xochistlahuaca, en la zona sureste de Guerrero. Sus integrantes, todas mujeres, elaboran huipiles con diseños tradicionales y transmiten el arte tradicional del telar de cintura entre las nuevas generaciones del municipio. Los diseños plasmados en los huipiles representan su forma de vida, hacen referencia a sus paisajes selváticos, animales de la región y a lo cotidiano. Sus productos son conocidos en Estados Unidos y España.

Desde 1972 ha participado en diversos concursos nacionales e internacionales, en los que ha obtenido 35 premios y galardones, entre los que destacan: participación en el *Taller de Textiles* en la Conferencia Internacional del Consejo Mundial de Artesanías, en 1976; el premio UNESCO de Artesanía 2001 para América Latina y el Caribe.

En el año de 2004 la Cooperativa La Flor de Xochistlahuaca recibió el Premio Nacional de Ciencias y Artes, en el campo de artes y tradiciones populares.⁴⁵

⁴³ Caja Popular de Morelia Michoacán: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

⁴⁴ COOPERATIVA TOSEPAN: <https://mx.search.yahoo.com/yrs/search?p=cooperativa%20tosepan&hspart=fc&hsimp=yhs.2461&type=fc-AC934C13286-558-9-e>

⁴⁵ Cooperativa LA FLOR DE XOCHISLAHUACA... <https://sic.cultura.gob.mx/fichas.php?table=gpo-artistico&table-id=202>

La Cooperativa Pascual, fundada en 1941, es una de las empresas lácteas más importantes de México. La cooperativa se caracteriza por la calidad de sus productos y su compromiso con el desarrollo rural.⁴⁶

La cooperativa COOP, fundada en 1997, es una cooperativa de consumo que ofrece una amplia gama de productos orgánicos y sostenibles. La cooperativa se distingue por su compromiso con la economía circular y el consumo responsable.⁴⁷

Cooperativa: Coco Loco, fundada en 2009, es una cooperativa que produce chocolate orgánico de alta calidad en Chiapas. La cooperativa se destaca por su compromiso con el comercio justo y el desarrollo social de las comunidades productoras.⁴⁸

Cooperativa Yaxcheel, fundada en 2006, es una cooperativa apícola que produce miel pura de alta calidad en Yucatán. La cooperativa se distingue por su compromiso con la apicultura sostenible y el comercio justo.⁴⁹

Cooperativa La Abeja, fundada en 1982, es una cooperativa panadera que produce pan artesanal de alta calidad en la Ciudad de México. La cooperativa se caracteriza por su compromiso con la tradición y la calidad.⁵⁰

Cooperativa Chiclero, fundada en 2010, es una cooperativa que produce chicle natural de alta calidad en Yucatán. La cooperativa se destaca por su compromiso con el comercio justo y la conservación del medio ambiente.⁵¹

Cooperativa Tonalá, fundada en 2002, es una cooperativa de artesanos que produce alfarería tradicional de alta calidad en Jalisco. La cooperativa se distingue por su compromiso con la preservación del valor cultural y el desarrollo local.⁵²

⁴⁶ Cooperativa Pascual. (<https://gea.lat/descubre-las-10-cooperativas-mas-exitosas-en-mexico/>) Diez ejemplos de empresas exitosas en México <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

⁴⁷ Cooperativa COOP: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

⁴⁸ Cooperativa Coco Loco: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

⁴⁹ Cooperativa Yaxcheel: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

⁵⁰ Cooperativa la abeja...: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

⁵¹ Cooperativa el chiclero: <https://gea.lat/descubre-las-10-cooperativas-mas-exitosas-en-mexico/>

⁵² Cooperativa Tonalá <https://gea.lat/descubre-las-10-cooperativas-mas-exitosas-en-mexico/>

Se citan entre otras a:

- Confederación Nacional de Cooperativas de Actividades Diversas
- Confederación de abasto y distribución
- Caja Popular Morelia-Valladolid
- Alianza Cooperativa Nacional entre otras muchas más

7. Conclusión

Como puede observarse las cooperativas en México desempeñan un papel crucial en la promoción de la equidad, la inclusión económica y el desarrollo sostenible, han tenido que afrontar toda clase de vicisitudes y abandono por las políticas neoliberales impuestas en nuestro país, sin embargo los valores comunes que las identifican son: «*la ayuda mutua, la democracia, la equidad y la solidaridad*», valores que han servido como herramientas muy poderosas para salir adelante y para mejorar la calidad de vida de todos sus integrantes. Observándose que además de estos valores se habla también de: *comercio justo, su compromiso con el desarrollo rural, consumo responsable, desarrollo social de las comunidades productivas, su compromiso con la tradición y la calidad, preservación de la cultura indígena, conservación del medio ambiente, preservación de valores culturales y el desarrollo local, desarrollo social y ambiental, entre otros más.*

Sin embargo, como se ha señalado a largo del presente trabajo resulta urgente replantear el papel de las cooperativas en México, ya que para que las cooperativas puedan tener éxito los gobiernos deben crearles un entorno favorable para su crecimiento y desarrollo, siendo importante valorar la labor que realiza la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y las Naciones Unidas (ONU) en concierto con la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre el establecimiento de los marcos de referencia y de políticas que puedan definir el papel del Estado en materia de cooperativas, en virtud de que las ventajas que ofrecen, pueden mejorar la vida de las personas.

8. Bibliografía y fuentes citadas y consultadas

ARNÁEZ ARCE, Vega María. 2022. «La contratación pública socialmente sostenible. La alternativa del modelo cooperativo». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 60 (julio), 47-82. <https://doi.org/10.18543/baidc.2389>.

- CARMONA, A.M.; RUÍZ, A.; RAMOS, A.L. 2022: «Incentivos y riesgos fiscales y laborales de las Sociedades Cooperativas de Producción en México», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 106, 177-198. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.106.19415>.
- CRACOGNA, Dante. 2023. «Panorama del derecho cooperativo en América Latina». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 144. <https://doi.org/10.5209/reve.88962>.
- DOMÍNGUEZ, Juan Gerardo. 2005. «Reticulación entre empresas autogestivas. El fin del dinero y restauración del crédito social», en *De la economía popular a la economía de la solidaridad*, FOMIX, ECOSOL, El Colegio de Tlaxcala, Se puede. México.
- GÓMEZ HERMOSILLO, Rogelio, 2002. «Desarrollo de la economía social y solidaria: necesidades y oportunidades», *Memoria del Foro Internacional de Economía Social y Solidaria*, Secretaría de Economía, Comisión de Fomento Cooperativo y Economía Social, FONAES, México.
- GONZÁLEZ DÍAZ, Francisco Lombardo. 1978. *El derecho y la seguridad sociales integral*, 2a. ed., UNAM, México.
- HINOSTROZA FERNÁNDEZ, Luis. 1989. *Movimiento Cooperativo Internacional. Cooperativismo y sector social en México*, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- IZQUIERDO, Martha. 2003. *Naturaleza de las empresas cooperativas en México*, Tesis Doctoral, UNAM, México.
- IZQUIERDO, Martha. 2007. *Garantías Individuales* (2.ª edición) Editorial OXFORD, México.
- LABRIEGA VILLANUEVA, Pedro A. 1985. *La Reforma de Legislación Mercantil* (Recopilación), Porrúa, México.
- LÓPEZ RODRÍGUEZ, Josune. 2021. «La promoción del trabajo decente a través del principio cooperativo de educación, formación e información». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 58 (mayo), 115-135. <https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp115-135>.
- OSWALD URSULA. 2003. *SOBERANÍA Y DESARROLLO, el México que todos queremos*. UNAM, Gobierno de Tlaxcala, CANACINTRA y COLTLAX. México.
- RODRIGUEZ FERNANDEZ, Andrea Carolina; NUVÁEZ CASTILLO, José Javier. 2023. «Análisis de las estrategias implementadas desde la economía solidaria para la reactivación económica en el distrito de Santa Marta». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 62 (julio), 95-107. <https://doi.org/10.18543/baidc.2548>
- ROJAS HERRERA, Juan José. 2002. «Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México, durante las 1as. Décadas del siglo XXI». Citado en: F.Correa (ed.) *Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina*. Documentos de proyectos (LC/TS.2021/203/Rev,1) Santiago.Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) p. 337.
- STIGLITZ, Joseph. 2000. *El malestar en la globalización*. Fondo de Cultura Económica. México.

VARGAS ZETINA, Gabriela. 2000. en Bueno Castellanos, Carmen, *Globalización una cuestión antropológica*, CIESAS y Porrúa, México.

Otras fuentes:

¿Por qué son importantes las cooperativas para la economía solidaria?...ACI
<https://www.economiasolidaria.org/noticias/por-que-son-importantes-las-cooperativas-para-la-economia-solidaria/>

Objetivos de desarrollo sostenible ONU <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Datos Históricos sobre el cooperativismo en México, Revista Mexicana del trabajo, México, Quinta Época, 1972, tomo IX, p. 9.

Diario Oficial de la Federación. 1934

Exposición de Motivos. Cámara de diputados 1994

El neoliberalismo mexicano. México: <https://www.lifeder.com/neoliberalismo.mexico/>

Globalización y política neoliberal. Francisco Salazar <https://www.redalyc.org/pdf/325/32512604.pdf>

MUJERES POR LA DEMOCRACIA [Mujerespordemocracia.blogspot.com/2010/07/formación-de-cooperativas-y.html](http://mujerespordemocracia.blogspot.com/2010/07/formación-de-cooperativas-y.html)

EL EMPLEO EN MEXICO <http://www.aztecanoticias.com.mx/notas/finanzas/27622/el-empleo-en-mexico-durante-2010>

Cooperativa Cruz Azul: <https://es.wikipedia.org/wiki/cooperativa-la-cruz-azul.s.c.l>.

Cooperativa El Grullo: <https://lacooperacha.org.mx/el-grullo-cooperativa-de-consumo/>

Diez ejemplos de empresas exitosas en México: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

COOPERATIVA PASCUAL BOING: <https://Wikipedia.org/wiki/pascual.boing>

COOPERATIVA TRADOC: <https://cooperativatradoc.com>

Cooperativa Alijadores de Tampico: <https://www.milenio.com/politica/comunidad/gremio-unido-alijadores-celebrara-110-aniversario/>

Federación Cooperativa de Ahorro y Préstamo: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

Caja Popular de Morelia Michoacán: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

Caja Popular de TOSEPAN:

<https://mx.search.yahoo.com/yrs/search?p=cooperativa%20tosepan&hspar t=fc&hsimp=yhs.2461&type=fc-AC934C13286-558-9-e>

Cooperativa LA FLOR DE XOCHISLAHUACA: <https://sic.cultura.gob.mx/fichas.php?table=gpo-artistico&table-id=202>

Cooperativa Pascual: <https://gea.lat/descubre-las-10-cooperativas-mas-exitosas-en-mexico/>

Cooperativa COOP.: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

Cooperativa Coco Loco: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

Cooperativa Yaxcheel: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

Cooperativa la abeja: <https://web.requisitosya.com/blog/10-ejemplos-de-sociedades-cooperativas-mexicanas/>

Cooperativa el chiclero: <https://gea.lat/descubre-las-10-cooperativas-mas-exitosas-en-mexico/>

Cooperativa Tonalá: <https://gea.lat/descubre-las-10-cooperativas-mas-exitosas-en-mexico/>

La competitividad de las cooperativas en Cuba: valoraciones previas y necesarias para futuras modificaciones legales

(The competitiveness of cooperatives in Cuba: preliminary and
necessary assessments for future legal modifications)

Orestes Rodríguez Musa¹
Orisel Hernández Aguilar²
Universidad de Pinar del Río, Cuba

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3093>

Recibido: 04.06.2024

Aceptado: 20.10.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: I. Introducción. II. Precisiones sobre la complejidad de la «competitividad». III. Particularidades de la competitividad en las cooperativas. IV. Factores externos e internos de la competitividad de las cooperativas cubanas requeridos de modificaciones legales. V. Conclusiones. VI. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. Precisions on the complexity of «competitiveness». III. Particularities of competitiveness in cooperatives. IV. External and internal factors of the competitiveness of Cuban cooperatives requiring legal modifications. V. Conclusions. VI. Bibliography.

Resumen: La competitividad constituye un ideal multidimensional en sus elementos y, consecuentemente, en sus efectos que ha logrado rebasar el ámbito estrictamente empresarial. Con tales antecedentes es comprensible la aplicación del paradigma competitivo, a las cooperativas, toda vez que ellas constituyen una manifestación de organización empresarial, con la singularidad de que están centradas en las personas. Tomando como base las premisas expuestas, el presente trabajo se propone valorar la pertinencia de modificaciones legales que permitan incidir sobre las fortalezas y las debilidades presentes en el escenario cubano actual para la potenciación de la competitividad de las cooperativas.

Palabras clave: cooperativa; competitividad; Cuba; regulación legal; perfeccionamiento

¹ E-mail: musa@upr.edu.cu

² E-mail: orishelha@upr.edu.cu

Abstract: Competitiveness constitutes a multidimensional ideal in its elements and, consequently, in its effects that has managed to go beyond the strictly business sphere. With such background, the application of the competitive paradigm to cooperatives is understandable, since they constitute a manifestation of business organization, with the uniqueness that they are centered on people. Based on the premises presented, this work aims to assess the relevance of legal modifications that allow influencing the strengths and weaknesses present in the current Cuban scenario to enhance the competitiveness of cooperatives.

Keywords: cooperative; competitiveness; Cuba; legal regulation; improvement

I. Introducción

La competitividad ocupa un lugar primordial en el mundo actual. Cualquiera que sea la concepción que se asuma de la misma debe tomarse en consideración que ella alude a la capacidad de una organización para operar de manera rentable, crecer en términos de su actividad y/o en la productividad de la misma, recurriendo para ello a la innovación y la adaptación a los cambios de las circunstancias propias y externas, de manera que le sea posible ofrecer productos satisfactorios a sus destinatarios, lo que le debe permitir conservar o incrementar su cuota de mercado y crear valor para sus integrantes.

Este ideal, multidimensional en sus elementos y consecuentemente en sus efectos, ha logrado rebasar el ámbito estrictamente empresarial. Como sostiene Pérez Ricardo: «El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general» (2007, 68). Siendo así los estándares competitivos se modulan, pero se manifiestan y se miden, en entes organizados tan variados como lo pueden ser una empresa o un país.

Con estos antecedentes es comprensible la aplicación, con particularidades, del paradigma competitivo, a las cooperativas (ACI 1995), toda vez que ellas constituyen una manifestación de organización empresarial, con la singularidad de que están centradas en las personas. Su peculiar aptitud estriba en las características propias que transversalizan a la figura y la dotan de potencialidades para direccionar su actividad con eficiencia y eficacia por medio del concurso de sus socios.

En el caso de las cooperativas cubanas, su vocación hacia la competitividad, está mediada por factores que pueden considerarse internos, dado que hacen parte de la forma en que se conciben y se desarrollan dichas organizaciones en tanto tales, y otros que pueden denominarse externos, vinculados a las realidades objetivas del contexto en que se desenvuelven. Desde una mirada jurídica ambas tipologías de factores deben ser tomados en cuenta a fin de proyectar argumentos para motivar formulaciones legales a la medida de las necesidades de desarrollo de estas entidades.

De conformidad con lo planteado, el presente trabajo se propone valorar la pertinencia de modificaciones legales que permitan incidir sobre las fortalezas y las debilidades presentes en el escenario cubano actual para la potenciación de la competitividad de las cooperativas. Para dar cumplimiento a este objetivo la exposición que sigue parte de formular una serie de precisiones sobre la noción de competitividad que en este estudio se asume, seguidamente se examinan los criterios que la doctrina cooperativista ha sostenido respecto a la forma en que las

entidades del sector pueden optimizar su proyección y, por último, se examina la realidad de las cooperativas cubanas, desde sus elementos contextuales e internos, a fin de determinar en qué aspectos pueden estas beneficiarse de modificaciones legales que les permitan ser más competitivas.

II. Precisiones sobre la complejidad de la «competitividad»

Como se adelantó, la noción de competitividad integra una pluralidad de elementos que hacen de ella una categoría compleja. A ello ha de sumarse el hecho de que esta se expresa en variados niveles, que a su vez son complementarios como parte de la estructura socioeconómica de cualquier sociedad. De hecho, Escobar Castillo, Velandia Pacheco y Navarro Manotas (2018) citando a Garay (1998) coinciden en que, «para efectuar un análisis de la competitividad desde una perspectiva integral, resulta relevante tener en consideración tanto las variables endógenas como aquellos condicionamientos de la industria y la nación» (2018, 97). En este mismo sentido Pérez Ricardo sostiene que la «competitividad se estudia en tres vertientes: la competitividad país, la competitividad empresa y la competitividad producto» (2007, 68).

Por lo que a este estudio se refiere la atención estará centrada en la competitividad empresarial, pero ello no supone desconocer que se trata de un «concepto integral, producto de un patrón de complejas y dinámicas interacciones entre acciones coordinadas de gobiernos, instituciones, empresas y de toda la sociedad como un conjunto» (Ferrer 2005). Desde esta perspectiva, la competitividad es el resultado de la interacción de una pluralidad de elementos integrados en cuatro niveles: meta, macro, meso y micro (Benavides, Muñoz y Parada Gómez 2004).

El nivel meta estaría integrado por una serie de aspectos superestructurales bastante variados y de difícil modificación en el corto plazo tales como los patrones generales de organización política, jurídica y económica, factores socioculturales y valores que informan la dinámica empresarial, y la capacidad estratégica y política de los actores sociales para el logro de consensos en los objetivos y estrategias de largo plazo (Ferrer 2005).

A nivel macro operan aspectos de la política económica que, amén de su complejidad, pueden ser estratégicamente proyectados y, en consecuencia, modificados desde el Estado. Se trata de elementos como la política monetaria, la política presupuestaria, la política fiscal,

la política comercial, la política cambiaria, entre otros (Benavides, Muñoz y Parada Gómez 2004, 130).

En el nivel meso se ubican otros elementos configurados a nivel de Estado, pero que tienen una interrelación más directa en la actividad empresarial. Entre ellos se encuentran la política de exportaciones e importaciones, la política educacional, la política tecnológica, la política de desarrollo local, la política medioambiental, entre otros (Ferrer 2005).

Dentro del nivel micro se inscriben asuntos atinentes al desenvolvimiento de la empresa en sí, tales como la capacidad de gerencia, el diseño de estrategias empresariales, la gestión de la innovación, la integración en redes de cooperación, la promoción de la interacción de proveedores, productores y clientes, entre otros (Benavides, Muñoz y Parada Gómez 2004, 131-135).

Tomando como referente lo expuesto ha de entenderse que las manifestaciones singulares de competitividad de una organización empresarial están siempre permeadas por una conjunción de factores externos que las trascienden y que condicionan, en cierta medida, sus posibilidades. Sobre tales bases y, proyectándose a partir de ellas, despliegan su actuar a fin de satisfacer las exigencias que demanda la actual noción de competitividad y que seguidamente se examinan en su individualidad y complementariedad.

Capacidad de una organización para operar de manera rentable

La forma en que se verifica la organización empresarial es la premisa para la competitividad. Debe preverse en términos que permitan sacar de ella la mayor utilidad en todas las aristas del desenvolvimiento de la actividad prevista. Al respecto Pérez Ricardo sostiene que «La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa» (2007, 70).

La finalidad de esta actividad organizativa debe enfocarse hacia unas metas superiores a la de estructurar eficientemente la sola entidad, puesto que la organización no es un fin en sí mismo, sino el punto de partida para asumir con orden los objetivos propuestos, por tanto, se trata de un planteamiento abocado a una proyección más abierta, flexible, expansiva y proactiva.

En cuanto a la rentabilidad se trataría de una cualidad transversal para lograr niveles de competitividad. La rentabilidad se asocia a la

generación de ganancias en relación con los costos, riesgos y tiempo (O'Mahony y Lyon 2016) y, por ende, su génesis radica precisamente en la forma de prever las dinámicas relacionales en el modelo de empresa y empresario, que son las que permiten a la postre el progreso.

Creecer en su actividad y/o en la productividad de la misma

Un indicador del éxito competitivo resultante de un planteamiento organizativo empresarial dado, es el crecimiento de una entidad empresarial. En términos de actividad el crecimiento se verifica cuando se experimenta un aumento de ingresos por un mayor volumen de ventas (Galindo Martín 2011), por su parte, la productividad se estima creciente cuando la división de la cantidad de bienes o servicios producidos entre las unidades de recursos utilizadas da saldos favorables (Medina Fernández de Soto 2010).

La capacidad de una empresa para avanzar sostenidamente en estos indicadores reside en gran medida en la habilidad, los recursos, los conocimientos y los atributos de que disponga y que la distinguen de sus competidores, sea porque estos carecen de los mismos o que los tienen en menor medida. De dicha correlación de elementos resultaría su aptitud para obtener rendimientos superiores, de ahí que sean factores claves para hacer perdurar o aumentar su ventaja.

Recurrir a la innovación y la adaptación a los cambios de las circunstancias propias y externas

Como se indicaba, el crecimiento sostenido y ordenado obedece a la utilización de un conjunto de elementos dinamizadores de la actividad ejercitada. En este subsistema son medulares dos aspectos complementarios: el énfasis en la innovación y la adaptación a los cambios en las circunstancias internas y externas. Aunque no se trate de cuestiones idénticas, ambas tienen sus raíces en la superación por medio del inteligente aprovechamiento de los conocimientos existentes.

La innovación, en tanto proceso abierto a la introducción de nuevas ideas, métodos, productos, servicios y soluciones en todas las áreas operativas de la empresa, es un factor imprescindible para la actualización, la optimización y el avance que aseguren el éxito (Córdoba Zuñiga, Castillo Toro y Castillo Quesada 2018). Por su parte, la adaptación al cambio por parte de la empresa supone la inclinación a la realización de los ajustes de rigor para afrontar entornos en constante mo-

vimiento, por medio de la flexibilidad, el liderazgo y la rapidez en la respuesta (Prada Ospina 2013).

Del adecuado manejo de estos dos asuntos puede resultar un posicionamiento privilegiado de los productos entre sus destinatarios y, consecuentemente, de la empresa en su sector del mercado.

Ofrecer productos satisfactorios a sus destinatarios

La satisfacción del cliente constituye un factor clave para asegurar la competitividad, por ende, se destinan a tal fin importantes recursos, incluida la conformación de grupos de trabajo comprometidos en la consecución de dicho objetivo (Boyaca 2014).

En términos de producto o servicio, la satisfacción de las necesidades de los consumidores estriba en la mejora de la calidad, y cualquier otro elemento concomitante que favorezca que la empresa sea capaz de destacar en su ramo y enfrentar los desafíos del mercado.

Conservar o incrementar su cuota de mercado

La cuota de mercado se calcula como el porcentaje de ingresos de una empresa sobre el total de ventas de la categoría, el sector o el mercado en el que opera (Parreño, Ruiz y Mas 2000, 174). Al ser cuantificable este indicador permite medir la estabilidad, el progreso o retroceso dentro del ámbito en que se desenvuelve la actividad empresarial.

Como expresión fáctica de una realidad, expresa una dimensión en la que se materializa objetivamente la competitividad y que, supone el corolario del éxito de los otros factores integrantes de esta noción y, a la par proyecta alertas para corregir actuaciones que requieren ajustes.

Crear valor para sus integrantes

El punto culminante de la competitividad, que no puede sustituir a los anteriores, pero que debe resultar de la conjunción de ellos, es la obtención de un retorno superior sobre el capital invertido, incrementando de esta manera su valor (Cuevas Villegas 2001). Una empresa competitiva será capaz, además, de lograr de manera sostenida retornos por encima del promedio de su sector, creando valor para sus miembros.

La trascendencia de este indicador no reside solo en la rentabilidad económica para los socios, sino que ella supone el principio de la sustentabilidad de la actividad de empresa. Quienes no son capaces de alcanzar retornos por encima del promedio de su sector terminan por perder valor y eventualmente desaparecen del mercado.

III. Particularidades de la competitividad en las cooperativas

Varios elementos marcan la diferenciación de la empresa capitalista de las cooperativas. Sin embargo, se ha ponderado que en «el caso particular de las empresas cooperativas, existe un recurso interno adicional que podría potenciar la función de los recursos internos como generadores de ventaja competitiva; especialmente si comparamos la dinámica que emana en las empresas cooperativas con la de las empresas no cooperativas. Este recurso interno es la relación especial que surge entre la empresa cooperativa y sus socios-proveedores y sus socios-clientes» (Moyano Fuentes, Puig Blanco y Bruque Cámara 2008, 237).

De ese recurso interno se derivan efectos que se expresan en cada una de las dimensiones de análisis de la competitividad empresarial que aquí se han asumido, como seguidamente se pasa a exponer.

Capacidad de una organización para operar de manera rentable

Desde su propia esencia las organizaciones cooperativas se presentan ordenadas conforme a reglas que redundan en la optimización de las capacidades subjetivas y objetivas con que cuentan.

En primer lugar, el principio de «adhesión voluntaria y abierta» transversaliza el desenvolvimiento del socio y, por ende, «es indiscutiblemente el más poderoso —pero a menudo el más infravalorado— de todos los principios cooperativos» (ACI 1995), al establecer la importancia de que las personas elijan, por voluntad propia, asumir un compromiso cooperativo, con todo lo que ello supone.

El principio de «control democrático», por su parte, asegura que la empresa cooperativa funcione a partir de la participación activa y efectiva de los asociados en todos los procesos. Su implementación irradia hacia una dinámica de gestión en la cual, como parte de la democracia, se fomenta la retroalimentación estable y natural, de forma que existan mecanismos para el control que permitan corregir distorsiones y, en caso necesario, exigir responsabilidades.

A su vez, en estas entidades se genera una cultura organizacional basada en los valores del movimiento cooperativo (Hernández Ortiz, Ruiz Jiménez y García Martí, 2008) que fundamentan la especial relación que une al socio con la empresa, dando lugar a un mayor compromiso por parte de los socios y de los trabajadores con su éxito, lo que se erige en base para la construcción de ventajas competitivas.

Crece en su actividad y/o en la productividad de la misma

Si bien la apropiación y disfrute individual de los excedentes no constituye el fin último de la asociación cooperativa (Rodríguez Musa 2016, 35), este determina en buena medida la sostenibilidad de su ejercicio. Aunque, de conformidad con los principios de «participación económica de los miembros» y de «interés por la comunidad» (ACI 1995), no se pretenda recompensar e incrementar el capital, sino satisfacer las necesidades económicas, sociales y culturales de los asociados y de su comunidad, para ello es preciso que la actividad y la productividad de la empresa hagan viable económicamente tales finalidades.

En consecuencia, el crecimiento y la productividad adquieren, el carácter de determinantes de la competitividad que responden a exigencias societarias y sociales, no capitalistas. Por tanto, la atribución de los resultados de la actividad cooperativizada a los socios es una condición primaria y necesaria para sustentar y motivar la participación de estos y, con ello, la perdurabilidad de la organización y su expansión.

Recurrir a la innovación y la adaptación a los cambios de las circunstancias propias y externas

La aptitud de la cooperativa para la innovación y la adaptación se fundamenta, en primer lugar, en el papel que se le ha atribuido a su «regla de oro». Como ha quedado sentado «Las cooperativas brindan educación y capacitación a sus asociados, representantes elegidos, funcionarios y empleados, de manera que puedan contribuir efectivamente al desarrollo de ellas» (ACI 1995). Siguiendo a Rodríguez y Mozas (2003) se puede afirmar que la formación es un elemento imprescindible en la consecución de ventajas, por medio de la apertura a la innovación y la adaptación, y con ella se potencia el resto de factores competitivos (Lajara Camilleri y Server-Izquierdo 2017).

La natural capacidad de adaptación de estas empresas a las exigencias del entorno proviene, además, de su integración por socios-

clientes y de su estrecho vínculo con los clientes no socios y los proveedores. Los ajustes se pueden realizar en el más breve plazo, verificando también, prontamente, su efectividad a las demandas de rigor, dada la retroalimentación directa que se genera.

Ofrecer productos satisfactorios a sus destinatarios

Moyano Fuentes, Puig Blanco y Bruque Cámara han sostenido que «la orientación al cliente es un recurso interno clave en la competitividad de las sociedades cooperativas» (2008, 238). Según estos autores la capacidad de dichas sociedades para ello viene determinada por sus rasgos idiosincráticos, entre los que figura la orientación al socio-cliente y al cliente-usuario miembro de la comunidad, permitiendo que desarrolle su actividad sin problemas para atender sus necesidades.

Por su parte PRIETO esclarece que la razón por la cual se cumplen las expectativas y se satisface la necesidad de los socios, que es en definitiva lo que ellos procuran y lo que justifica la propia existencia de la empresa, está dada por su inmediata participación en la consecución del objeto social (2001, 272). La participación activa del asociado en el proceso decisorio relacionado con la gestión de la producción, prestación de servicios o comercialización de la cooperativa debe garantizar la correspondencia de los resultados de la actividad con sus demandas en su condición de destinatarios de la misma.

Conservar o incrementar su cuota de mercado

La presencia de las cooperativas en el mercado, entendido este como un entorno donde los compradores y vendedores interactúan para intercambiar bienes y servicios procurando la obtención del mayor margen posible de beneficio, dependerá de la concepción que se asuma respecto a la admisibilidad de finalidad de lucro en ellas.

Debido a la crisis del carácter mutualista de la cooperativa (Cano López 2008, 75-77; Kaplan de Drimer 2000, 167-175) se aprecia con más frecuencia cada día que estas empresas perciben ingresos de terceros, es decir, de personas que no son sus socios; o que los excedentes son plusvalías que resultan de trabajadores no asociados. Ello supone la concurrencia al mercado de productos y servicios y/o laboral de las organizaciones en cuestión.

A pesar de lo antes expuesto, Arcas (2002) subraya que la preocupación esencial de las sociedades cooperativas es la comercialización del

producto que entregan sus socios lo que les proporciona una orientación más próxima a la producción que al mercado. De conformidad con ello, por medio del involucramiento activo en la gestión, la capacidad de innovación y adaptación y la satisfacción de los socios-clientes estas organizaciones deben asegurarse un grado significativo de lealtad de sus asociados que les provea un nicho seguro de salida de sus producciones y servicios, lo cual debe ser constitutivo de una ventaja competitiva.

Crear valor para sus integrantes

Con independencia de lo que se ha apuntado respecto al carácter no esencial del ánimo de lucro en las cooperativas, estas sí han de procurar eficiencia en la obtención de un retorno que sea superior al capital invertido que haga viable la perdurabilidad de la organización. Por su parte, los excedentes, en lo fundamental, deben destinarse a la satisfacción de las necesidades económicas, sociales y culturales de sus asociados y de su comunidad, pues en esto estriba la creación de valor pretendida al constituir este tipo de sociedades.

De lo expuesto se colige que los aspectos más idiosincráticos de las cooperativas, siempre que sean aprovechados correctamente, dan lugar a ventajas competitivas singulares.

IV. Factores externos e internos de la competitividad de las cooperativas cubanas requeridos de modificaciones legales

Moyano Fuentes, Puig Blanco y Bruque Cámara sostienen que «los factores internos de las cooperativas son un determinante más importante en la competitividad de estas empresas que los factores externos» (2008, 237). Sin embargo, esta tesis no es asimilable en el caso cubano, donde los economistas han sostenido que los análisis de competitividad en el país «requieren que sean tenidos en cuenta los criterios macroeconómicos y los relacionados con los factores externos estén presentes con mayor fuerza» (Ledesma Martínez y Sánchez Pentón 2010).

La alusión a la necesidad de modificaciones legales de los aspectos que se examinan no resulta de ser estos de un carácter estricta y únicamente jurídicos, sino de su naturaleza de elementos propios de la dirección política de la economía. En tanto este constituye un aspecto vital de la sociedad que, direccionado desde la superestructura hace parte de aquel conglomerado de relaciones indispensables a la repro-

ducción del sistema, debe pasar por la regulación jurídica a la medida, de forma que esté clara la disposición al respecto y cuente la misma con el respaldo de la fuerza estatal para su cumplimiento (Fernández Bulté 2004).

Además, en el estudio que seguidamente se presenta se ha tomado en cuenta que en Cuba existe un escenario no unificado del sector. Tanto las cooperativas agropecuarias (CA), en sus distintas formas, como las no agropecuarias (CNA) cuentan con normas propias que, a pesar de las aproximaciones experimentadas, aun se muestran dispares en puntos neurálgicos relativos a la identidad de la figura.

IV.1. *Factores externos de la competitividad de las cooperativas cubanas*

Tomando como punto de referencia los componentes aportados por Ferrer (2005) y Benavides, Muñoz y Parada Gómez (2004) al respecto de los factores externos que tienen incidencia en la competitividad el análisis que se expone a continuación examina los niveles meta, macro y meso.

NIVEL META

Como se adelantó se trata de una serie de elementos de carácter superestructural de muy diversa índole que requieren, por su naturaleza, de una ardua labor para su modificación. Precisamente a estas finalidades y otras menos complejas se direcciona la función transformadora del Derecho. Como sostiene Añón, el Derecho se encuentra en una red de relaciones que abarcan la amplia esfera económico-social, política, cultural, ideológica y, desde esta dinámica interactiva, se puede erigir en un factor de cambio y transformación social (2006, 82).

Tomando como punto de partida el enfoque de la tesis expuesta, seguidamente se consideran algunos de los aspectos más relevantes de este nivel que inciden en la competitividad de las cooperativas nacionales.

Los patrones generales de organización política, jurídica y económica serían los primeros a considerar. Entre ellos se puede identificar el patrón de asumir cualquier alternativa a lo estatal como ajena al sistema (Piñeiro Harnecker 2011), toda vez que el mismo se define como socialista. Al respecto se debe entender que ajeno, no supone que se asuma necesariamente como contrapuesto, pero sí como meritorio de consideración extra, asumido con precaución.

Una primera aproximación encaminada a la corrección de esta tendencia se puede apreciar en la previsión constitucional de que «todas las formas de propiedad sobre los medios de producción interactúan en similares condiciones; el estado regula y controla el modo en que contribuyen al desarrollo económico y social» (Constitución de la República de Cuba 2019, art. 22). En consecuencia, todos los instrumentos políticos, legales y económicos deberían adoptar esta perspectiva, lo cual supondría un remedio a que estos se conciban desde la lógica estatal, resultando luego requeridos de ajustes.

En este sentido un elemento sensible sería la promulgación de una Ley de Empresas que unifique la visión de la actividad, sin limitar su espacio a las formas estatales, y sienta las bases coincidentes que armonicen su tratamiento. La aprobación de esta Ley estuvo prevista en el cronograma legislativo de la Asamblea Nacional del Poder Popular para diciembre de 2023 y ha sido reprogramada para julio del presente año (Acuerdo Número X-57/2024).

Concatenados con los patrones antes referidos, los factores socio-culturales y los valores se presentan como un conjunto de elementos más subjetivos, resultantes de la macro dinámica y de la historia que informan la dinámica empresarial. Si se observa la regularidad en el devenir del cooperativismo cubano se aprecia que la regulación jurídica de la cooperativa históricamente no ha sido coherente con su identidad, lo que ha dado al traste con la difusión de prácticas reduccionistas que no han favorecido su desarrollo y la asimilación de sus valores (Rodríguez Musa, 2019, 39). La manifestación más reciente de estas dinámicas se observa en la relativa inercia por parte de los posibles socios de las cooperativas no agropecuarias cuando se autorizó su conformación, cuestión esta que fue suplida con la intervención estatal (Rivera Gort y Rodríguez Musa, 2015).

Al respecto corresponde a la normativa legal encausar las proyecciones hacia una limitación clara de las posibilidades de intervención estatal en las entidades del sector, de forma que se potencie su autonomía, y autorizar la creación y funcionamiento de un órgano estatal que se encargue de diseñar e impulsar una política homogénea de atención y fomento del movimiento cooperativo nacional, con la cual se pondere la identidad universalmente reconocida de la figura por sobre la esfera de la economía en que se manifieste (Rodríguez Musa, 2015). En este sentido la reciente creación del Instituto Nacional de Actores Económicos no Estatales, como «encargado de dirigir y controlar la política del Estado para el desarrollo y funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas privadas, las cooperativas no agropecuarias y los trabajadores por cuenta propia» (Decreto N.º 108/2024,

art.1.1), supone un primer paso a fin de que se avance progresivamente hacia la vertebración de un órgano semejante especializado en el sector cooperativo en su conjunto, superando la escisión entre lo agropecuario y no agropecuario.

Por último, la capacidad estratégica y política de los actores sociales para el logro de consensos en los objetivos y estrategias de largo plazo, en el caso particular del sector cooperativo patrio, están marcadas por las características del devenir histórico que se ha apuntado.

Para revertir ese estado de cosas es menester un reforzamiento del sector que rebase al de las entidades del mismo por separado. A tal fin, desde la regulación legal se deben estimular el fortalecimiento de la identidad cooperativa, a partir de la vertebración de sus cauces legales de acción acordes a la lógica de los principios del movimiento; el desarrollo de prácticas de cooperación entre cooperativas conducentes a la configuración de la «intercooperación» (García Müller 2017); y la puesta en funcionamiento de un organismo de articulación y fomento, capaz de proyectar el trabajo hacia la consecución de los respaldos y sustentos necesarios en las metas comunes y para las acciones dirigidas a la transformación de otros ámbitos de la sociedad.

NIVEL MACRO

A este nivel operan los grandes factores de la política económica, los cuales tienen una gran complejidad en su conformación y funcionamiento. En el caso particular de Cuba, todos los aspectos comprendidos a este nivel tienen la dificultad adicional de operar en un contexto diverso al de la mayor parte de los países, no solo por las características de su sistema socio-económico y político, sino por las adversidades externas a que se enfrenta.

La política monetaria y cambiaria en Cuba está a cargo del Banco Central de Cuba (Banco Central de Cuba 2023). Por medio de esta se controla la cantidad de dinero en circulación, se regulan las tasas de interés y se procura mantener la estabilidad financiera del país. A lo largo de los años, en la isla se han operado cambios sensibles como parte de la actualización del sistema y para afrontar las sanciones económicas impuestas por otros países.

En 2021 se realizó un proceso de unificación monetaria que condujo a la eliminación de una de las dos monedas de curso oficial, el peso cubano convertible (CUC), dejando en circulación solo al peso cubano (CUP) (Ministerio de Finanzas y Precios, 2020). La situación de equilibrio prevista de 25 CUP por 1 USD no fue sostenible y hubo de

modificarse el tipo de cambio oficial a 120 CUP por 1 USD (Banco Central de Cuba 2022).

Esta medida no logró estabilizar la realidad cambiaria, toda vez que opera en paralelo un mercado informal que fluctúa a diario. La magnitud del asunto la sintetiza perfectamente Marill Domenech (2024): «en nuestra economía, en la que no existe un precio más transversal que el de las divisas, los temas de política cambiaria son sumamente importantes».

La política presupuestaria desempeña un papel crucial en la planificación y gestión de la economía del país dado el grado de centralización de significativos sectores por parte del gobierno. En consecuencia, importantes partidas del presupuesto se destinan a financiar los programas sociales, las inversiones en infraestructura y otros sectores clave de la economía, lo que supone una carga sustancial y que, por la propia naturaleza del sistema, es irrenunciable (Antón Rodríguez 2023).

Dentro de esta política se utilizan mecanismos de control presupuestario para asegurar que los gastos se mantengan dentro de los límites establecidos y que se cumplan las metas fiscales. No obstante, los indicadores que se presentan de un ejercicio a otro, en los últimos años no denota que se haya alcanzado la superación de los problemas que se han venido presentando (Martínez 2023).

En correspondencia con la anterior, la política fiscal en Cuba se centra en la recaudación de impuestos, el gasto público y la regulación de la economía para lograr objetivos específicos (García Ponce 2019). Los impuestos se integran en un sistema de tributación progresivo (Ley 113/2012). El gasto público se destina, en un porcentaje significativo como se adelantó, a áreas como educación, salud, cultura y servicios sociales. Por su parte, la regulación económica se ejerce para controlar la inflación, fomentar la inversión y apoyar sectores estratégicos por medio de medidas tales como incentivos fiscales, exenciones y subsidios (Figueredo Reinaldo y Carmona Tamayo 2024).

Estas herramientas, por cuanto deben influir en la distribución de la riqueza, promover el crecimiento económico y mantener la estabilidad macroeconómica en el país, deben ser recurrentemente ajustadas. En tal sentido sería interesante considerar medidas desde la política fiscal en auxilio del mercado nacional «para estimular a los productores nacionales pro exportadores (vía subsidio a la producción exportable) o para estimular a los anti importadores o sustitutivos de importaciones (vía arancel a la importación)» (Ledezma Martínez y Sánchez Pentón 2010).

A partir de lo expuesto se colige que la política comercial nacional se dirige y controla desde el gobierno. El comercio exterior pasa,

en lo fundamental, por la intermediación de empresas estatales que desde 2020 (Castro 2020) están legalmente autorizadas para encausar las actividades de esa naturaleza de todas las formas de gestión no estatal.

El equilibrio en la balanza de importaciones y exportación en el país se ha proyectado para acentuar su tendencia hacia la exportación. Sin embargo, esta meta no se ha cumplido en áreas clave de la economía, como el aprovisionamiento de materias primas y de alimentos (Marrero Cruz 2024). A la situación descrita ha contribuido que los precios de los productos nacionales, por el conjunto de los elementos apuntados en este nivel, no resulten competitivos (Ledesma Martínez y Sánchez Pentón 2010).

La dinámica resultante de la articulación de las políticas abordadas explica la elevada inflación que se observa en la isla lo que ha conducido al gobierno a realizar modificaciones en los precios de la electricidad, combustible y gas licuado (Alonso Falcón, Figueredo Reinaldo, Fariñas Acosta y Fonseca Sosa 2024) y los salarios para los sectores de salud y educación (Alonso Falcón, Figueredo Reinaldo y Fariñas Acosta 2023), aunque estos ajustes no siempre han sido capaces de revertir el estado de cosas. Las repercusiones de esta realidad se observan, como no podría ser de otra manera, en las posibilidades de hacer competitiva una actividad económica cualquiera, incluida la de las cooperativas.

Por último, en este nivel, deben valorarse los condicionantes externos con incidencia en las políticas económicas mencionadas. En los días recientes se ha anunciado por parte del gobierno de EEUU, el mismo que mantiene un conjunto reforzado de medidas contra la isla, la autorización para que empresarios del sector privado puedan abrir cuentas en bancos de Estados Unidos, para la realización de transacciones «U-Turn», para el desarrollo de servicios basados en internet y para las actividades educacionales (Office of Foreign Assets Control 2024).

En el acceso a estas posibilidades, que no significan automáticamente la existencia de instituciones dispuestas a ello, será condición indispensable la correspondencia con la definición asumida de empresarios del sector privado, que excluye a los miembros del gobierno y del Partido Comunista de Cuba y que incluye de forma expresa a las cooperativas y otras empresas privadas (Office of Foreign Assets Control 2024). Si bien esto podría dar lugar a ventajas a ciertas entidades de este tipo, habrá que esperar a verificar cómo resulta su implementación práctica.

NIVEL MESO

Como consecuencia de su vertebración sistémica los elementos que se ubican a este nivel están fuertemente condicionados por las cir-

cunstances preestablecidas a nivel macro. La nota que los singulariza es que ellos, aun cuando son configurados por el Estado y son dependientes de los antes mencionados, tienen una interrelación más directa en la actividad empresarial.

Un primer componente de este nivel es la política de exportaciones e importaciones. Su propia esencia hace de esta una política enmarcada por las regulaciones que ordenan la actividad comercial internacional de bienes y servicios, cuyo objetivo ha de ser la protección de los intereses económicos del país, la promoción del crecimiento económico y la regulación del flujo de bienes y servicios a través de las fronteras.

Dadas las condiciones económicas de Cuba el énfasis se ha proyectado hacia el estímulo a las exportaciones y la sustitución de importaciones. Como sostienen Ledesma Martínez y Sánchez Pentón (2010): «La escasez de divisas para Cuba ha impuesto en la mayoría de los sectores económicos el pensamiento, interés y actuación anti-importador o de sustitución de importaciones en aras de liberar divisas para otros fines en la economía nacional». Idénticas razones económicas informan el desenvolvimiento de la actividad exportadora.

Las entidades que pueden exportar en Cuba abarcan desde la empresa estatal hasta las cooperativas. Sin embargo, como detallan Barrera Rodríguez y Sánchez Oramas (2021), «cada una cuenta con mecanismos propios para llegar a la exportación, con grados diversos de burocracia a cumplimentar». Esta es una situación que amerita uniformidad en el tratamiento legal, desde el entendimiento de que todos los actores económicos, aun cuando no sean estatales, hacen parte del sistema y deben ser asumidos sin reservas como tales. Con ello se pondría remedio también a la prolífica legislación que rige las exportaciones en el país.

En cuanto a la política educacional cubana se ha articulado desde el reconocimiento del derecho fundamental de todas las personas a la educación. De ello deriva para el Estado la responsabilidad de garantizarlo en la forma de servicios gratuitos, asequibles y de calidad desde la primera infancia hasta la enseñanza universitaria de posgrado, por medio de un amplio sistema de instituciones educacionales en todos los tipos y niveles educativos, a fin de brindar la posibilidad de estudiar en cualquier etapa de la vida de acuerdo a las aptitudes, las exigencias sociales y las necesidades de desarrollo económico-sociales del país (Constitución de la República de Cuba 2019, art. 73).

De este favorable escenario podría beneficiarse el movimiento cooperativo nacional, el cual reconoce «la regla de oro del cooperativismo» en términos relativamente semejantes tanto para las cooperativas agropecuarias (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 11 inciso e),

como para las no agropecuarias (Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 8, inciso h). De las normas referidas, hay que destacar el acierto de ponderar el derecho a la educación, al reconocerle en esta variante particular.

En el orden legal, con respecto a la proyección efectiva de esta política hacia el sector cooperativo, cabría intencionar su inclusión en la futura Ley de Educación prevista para su aprobación en diciembre de 2025 (Acuerdo Número X-57/2024). Con ello se avanzaría hacia una sistemática superior de la actividad educativa enfocada hacia las particulares exigencias de las entidades que lo integran y que siente el referente para los operadores del sistema educacional cubano a todos sus niveles.

La política de ciencia, tecnología e innovación en Cuba ha contado con un diseño ambicioso, lo cual tiene correspondencia con las proyecciones educativas antes comentadas. Así hacen parte de esta, entre otros, elementos tales como: la investigación en I+D e I+D+i y la transformación digital. Sin embargo, la misma ha adolecido de un grupo de dificultades de tipo estructural y otro relacionado con la problemática de los recursos financieros (Nuñez Jover y Montalvo Arriete 2014-2015, 33).

La legislación que ordena el sistema de programas y proyectos de ciencia, tecnología e innovación (Resolución N.º 287/2019, art. 15), formula una regulación abierta para que toda persona, colectiva o física, con capacidad para ejecutar actividades de esta naturaleza, pueda presentar propuestas de proyectos por interés propio en la convocatoria de los Programas destinados a este fin. En consecuencia, la incorporación a la investigación, con la finalidad de aprovechar sus resultados, por parte de las cooperativas es factible. A tal fin, como se ha sostenido en estudios precedentes (Rodríguez Musa y Hernández Aguilar 2020), la asesoría jurídica debe influir en la potenciación de estas posibilidades legales que, en general, pueden resultar poco conocidas por los socios.

También en el sentido de la transformación digital se han abierto oportunidades relevantes para las cooperativas en materia de comercio electrónico, teletrabajo e inserción en la industria cubana de programas y aplicaciones informáticas (Rodríguez Musa y Hernández Aguilar 2022). De ello, igualmente, se hace una utilización limitada que amerita de un asesoramiento capaz de guiar a la organización hacia una previsión en su orden interno de acciones que les permitan explotar al máximo las opciones de que dispone en función de sus propios intereses. En tal sentido, las recién aprobadas «Política para la Transformación Digital», «Agenda Digital Cubana» y «Estrategia para el desarrollo

de la Inteligencia Artificial en Cuba» (Ministerio de Comunicaciones 2024) proyectan un escenario favorable para el avance integrado de todos los actores sociales en pro del «nuevo paradigma asociado al uso sustantivo de tecnologías digitales en todos los aspectos de la sociedad».

En lo que respecta a la política de desarrollo local debe apuntarse que la misma se ha fortalecido, en primer lugar, con las modificaciones constitucionales relativas al municipio, entre las que destaca el reconocimiento de su autonomía (Constitución de la República de Cuba 2019, art. 169). Sobre estas premisas se ha previsto, por parte del Ministerio de Economía y Planificación, la «Política para Impulsar el Desarrollo Territorial» (2020). Según este documento el «Desarrollo Local» es concebido como un «proceso esencialmente endógeno, participativo, innovador y de articulación de intereses entre actores, territorios y escalas (municipal, provincial y sectorial/nacional). Se sustenta en el liderazgo de los gobiernos municipales y provinciales para la gestión de sus estrategias de desarrollo dirigidas, desde la gestión del conocimiento y la innovación, al fomento de proyectos que generen transformaciones económico-productivas, socioculturales, ambientales e institucionales, con el objetivo de elevar la calidad de vida de la población».

En sendos instrumentos legales promulgados a fin de encausar dicha política, Decreto N.º 33 de 2021 «Para la Gestión Estratégica del Desarrollo Territorial» Resolución N.º 29 del Ministerio de Economía y Planificación, se aprecia la apertura de espacios para que los actores locales, incluidas las cooperativas, amplíen sus ejercicios socio-económicos desde una vinculación más directa a la mejoría en las condiciones de vida de la sociedad en que se ubican por medio de los proyectos de desarrollo local (Rodríguez Musa, Hernández Aguilar y Figueroa González 2022).

Sin embargo, ha de advertirse que la subsistente falta de precisión sobre el marco de competencias que corresponden a la instancia municipal sigue afectando sensiblemente la apreciación respecto al alcance de ciertos extremos de las disposiciones tratadas. En tal sentido cabría esperar una modificación derivada del retardado Decreto-Ley relativo a la descentralización de competencias (Acuerdo Número X-57/2024).

Por lo que atañe a la política medioambiental cubana su fundamento proviene del reconocimiento por la Constitución de 2019 de que todas las personas tienen derecho a disfrutar de un medio ambiente sano y equilibrado, para lo cual el Estado tiene como premisa la estrecha vinculación de este con el desarrollo sostenible de la economía y la sociedad, para hacer más racional la vida humana y asegurar la su-

pervivencia, el bienestar y la seguridad de las generaciones actuales y futuras (art. 75).

Para su implementación en el orden legal ordinario se ha puesto en vigor la Ley N.º 150 «Del Sistema de los Recursos Naturales y el Medio Ambiente» (Ley 150/2022) que se subroga en el lugar y grado de la Ley N.º 81 «Del Medio Ambiente» de 1997. Entre los principales méritos de esta nueva norma figuran «la actualización de los principios, objetivos y conceptos básicos de la política ambiental nacional, su marco institucional y los instrumentos para su materialización, así como las atribuciones, funciones y deberes de los órganos y organismos estatales y en general, los derechos y obligaciones de las personas naturales y jurídicas, particularmente entre niños y adolescentes, elementos que sobrepujan la promulgación de la nueva Ley medioambiental» (Arias Sánchez 2023).

Desde su vocación de servicio a los socios y a la comunidad, las cooperativas cuentan con una esencia que inclina su accionar a una perfecta correspondencia con los deberes de proteger los recursos naturales, la flora y la fauna y velar por la conservación de un medio ambiente sano (Constitución de la República de Cuba 2019, art. 75). No obstante, en las normas ordenadoras de las cooperativas agropecuarias y de las no agropecuarias se hace una formulación limitada de lo que han dado en denominar principio de «responsabilidad con la comunidad» (Decreto-Ley N.º 76/2023, art.11, inciso g) y principio de «responsabilidad social, contribución al bienestar de los socios y sus familiares, el medio ambiente y la comunidad». (Decreto-Ley N.º 89/2024, artículo 8, inciso f).

Si bien la forma en que se prevé el referido principio puede ser un indicador a considerar, vale también tener presente que existe solo en una de ellas mención a la sostenibilidad del desarrollo perseguido en cumplimiento de la legislación ambiental (Decreto-Ley N.º 76/2023, art.11, inciso g). De ahí que deba plantearse esta como una temática en la cual avanzar de cara a la unificación del sector en la Ley de Cooperativas prevista para julio de 2026 (Acuerdo Número X-57/2024).

IV.2. Factores internos de la competitividad de las cooperativas cubanas

Asumiendo el esquema de razonamiento seguido a lo largo de todo este trabajo, se presentan las consideraciones relativas a cada uno de los elementos integrantes de la noción de competitividad, atemperadas a las circunstancias de las cooperativas nacionales.

CAPACIDAD DE UNA ORGANIZACIÓN PARA OPERAR DE MANERA RENTABLE

Las cooperativas nacionales, tanto en sus formas agropecuarias —cooperativas de producción agropecuaria (CPA), cooperativas de créditos y servicios (CCS) y unidades básicas de producción agropecuaria (UBPC)— como las no agropecuarias, están condicionadas por los límites que las normas les imponen en su búsqueda de posibilidades organizativas. Como se ha apuntado, «la formulación enfática respecto al “trabajo colectivo de sus socios propietarios” como sustento para las cooperativas, se ha convertido en una limitación legal para constituir otros tipos de cooperativas diferentes a las de trabajo» (Rodríguez Musa, 2023).

Por cuanto atañe a la previsión patria del principio configurador de la ordenación primaria de estas entidades, el de «adhesión voluntaria y abierta», se aprecia su presencia bajo la fórmula de la «voluntariedad» (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 11 inciso a); Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 8 inciso a). En ambas normativas, aunque con disparidades en su redacción, su sentido queda fijado como la posibilidad de incorporarse y permanecer en calidad de socios de manera libre y voluntaria. Sin embargo, a pesar de que esta previsión podría ser suficiente como punto de partida, ha subsistido en las sucesivas reformas legales relativas al sector «una plasmación asistémica e incompleta» (Rodríguez Musa, O. y Hernández Aguilar 2017, 96) de su contenido.

La previsión legal del principio de «control democrático», en su adaptación por las normas cubanas, se presenta como «control democrático de los cooperativistas» en el caso de las CA (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 11 inciso b) y como «decisión colectiva e igualdad de derechos de los socios» en las CNA (Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 6 inciso c). Si bien es heterogénea su consignación, su esencia es similar, pues al fijar y desarrollar legalmente las reglas se asegura la participación en la adopción de decisiones con igualdad en el voto y se atribuyen los demás derechos y obligaciones consustanciales a la condición de socio sin hacer distinciones. Esta constituye una potencialidad significativa a explotar a fin de fortalecer una dinámica funcional cuyo valor relativo estuvo restringido por la intervención estatal (Rodríguez Musa, 2015).

Estas bases legales, si bien susceptibles de adecuaciones, pueden servir a la adaptación competitiva de las cooperativas cubanas en la actualidad, toda vez que en el sector subsisten las entidades que no han recurrido a la opción legal de «convertirse» en mipymes o de desaparecer (Rodríguez Musa, 2023). En consecuencia, se puede ser optimista al respecto si se considera que los asociados han perseverado en su de-

cisión por su sentido de pertenencia y que, por ende, desde la ética cooperativista, están en condiciones de transformar las dinámicas anteriores. En tal empeño serán importantes las reformas legales que se han anunciado, de las que cabe esperar la superación de las limitaciones de las precedentes (Acuerdo Número X-57/2024).

CRECER EN SU ACTIVIDAD Y/O EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA MISMA

La legislación de la isla ha configurado, respecto de la esfera de actividad de empresa de las cooperativas los principios de «participación económica de los cooperativistas» (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 11 inciso d) y de «autonomía y sustentabilidad económicas» (Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 8 inciso d). En el contenido de tales enunciados y los restantes asociados a ellos, amén de su falta de unidad nominal y acierto técnico (Campos Pérez 2021), se establece el reconocimiento de su independencia económica y su capacidad para disponer libremente de su patrimonio dentro de los límites que fija la ley. Por ende, las CA y CNA cubren todas sus obligaciones con sus ingresos, pagan los tributos, crean fondos y reservas, y generan utilidades que se distribuyen entre los cooperativistas en proporción a la contribución al trabajo.

Para sustentar el crecimiento en su actividad es singularmente relevante el fondo de desarrollo de las CA (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 62) y el fondo de operaciones e inversiones de las CNA (Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 81.1 inciso a). Al respecto ha de destacarse no solo la falta de uniformidad en su denominación, sino en toda su formulación legal.

Esta no es una cuestión menor si se quiere facilitar legalmente un marco claro de desarrollo para las entidades del sector, que respalde su ascenso. De hecho, el éxito económico de las actividades emprendidas puede ser una de las motivaciones subyacentes que expliquen por qué en los últimos años, entre los nuevos sujetos económicos no estatales aprobados, las cooperativas representan una pequeñísima parte (Rodríguez Musa, 2023). La solución no pasa, en modo alguno, por exacerbar este aspecto en los emprendimientos del sector, sino por darle su justo espacio, toda vez que de ello depende la sustentabilidad de su ejercicio.

RECURRIR A LA INNOVACIÓN Y LA ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS DE LAS CIRCUNSTANCIAS PROPIAS Y EXTERNAS

La adaptación al cambio de circunstancias externas en la realidad cubana pasa, como se explicó anteriormente por la capacidad de pre-

ver y gestionar las posibles fluctuaciones en un conjunto de factores que escapan por completo al control de las entidades cooperativas, pero que tienen una incidencia sensible en su desenvolvimiento. Por ende, la resiliencia debe fundarse en una planificación que contemple la posible materialización de dichos cambios.

También en el orden interno pueden sucederse modificaciones de las circunstancias que generen impacto en la actividad de estas organizaciones. A fin de enfrentar unas y otras situaciones, amén del aprovechamiento de la experiencia en temas de previsión que son comunes al conocimiento ciudadano medio, ha de incorporarse el uso de las posibilidades legales existentes al efecto.

Así, al amparo del principio de «educación, formación e información» en las CA (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 11 inciso e) y el de «educación y formación» en las CNA (Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 8 inciso h) y, en correspondencia con las políticas de educación y ciencia, tecnología e innovación, se puede fundamentar cualquier actuar que procure la incorporación de adelantos capaces de perfeccionar el desempeño cooperativo.

La integración de los socios, de forma proactiva a estos empeños supondría una significativa ventaja competitiva, pues la visión colectiva puede avizorar cambios inminentes y las alternativas para operar ante los mismos. A la par, una opinión mejor informada y formada y una organización más fuerte en el orden tecnológico supone un plus considerable a lo anterior. Para intencionar la mejor utilización de estas posibilidades, se ha de insistir una vez más en la importancia de una adecuada asesoría jurídica.

OFRECER PRODUCTOS SATISFATORIOS A SUS DESTINATARIOS

Los socios en las CA y las CNA se satisfacen con los servicios y productos de sus organizaciones que los ubica como destinatarios primeros de los mismos. En las CA y CNA los cooperativistas reciben, en general, el acceso a un empleo de conformidad con los términos por ellos acordados y una participación en los demás beneficios que se derivan de la actividad de la entidad (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 40.1; Decreto-Ley N.º 89/2024, art. 38), siendo particular el caso de los asociados a las CCS que reciben servicios con los equipos, bienes e instalaciones de propiedad colectiva y servicios de comercialización organizados por la cooperativa (Decreto-Ley N.º 76/2023, art. 40.2).

La creación de empleo, en un clima que permita a los miembros de la organización autorregular la mayor parte de los términos que direccionan su realización, supone un gran incentivo para quienes se integran.

No obstante, la satisfacción con respecto a este asunto pasa por la verdadera actitud que se demuestre para sacar provecho de la flexibilidad que ello permite en términos de organización y de creación de condiciones laborales y, a la par, de la capacidad para generar ingresos más satisfactorios que los que provienen de otros sectores. En este sentido, a pesar de que pueda intencionarse en las futuras normas legales una más detallada formulación, es preciso vencer la inercia creada por la cultura imitativa de la empresa estatal que es dominante. A tal fin, una vez más, se debe ponderar la función que corresponde a los asesores legales.

CONSERVAR O INCREMENTAR SU CUOTA DE MERCADO

Aun cuando las cooperativas patrias se presentan bajo la forma de entidades de trabajo asociado, han mantenido una proyección hacia la colocación de sus producciones, resultantes de la actividad de los socios, en el mercado de bienes y servicios del país.

Esta tendencia está consolidada con el respaldo político de la «Conceptualización del Modelo Económico y Social cubano» (Partido Comunista de Cuba 2020) que estableció: «Las cooperativas son constituidas como entidades económicas que poseen personalidad jurídica de carácter empresarial. Asumen los gastos a partir de sus ingresos, y producen bienes y servicios con fines económicos y sociales, con énfasis en satisfacer necesidades de la localidad».

La legislación, consecuentemente, permite percibir que los ingresos fundamentales provienen de las actividades que se realizan con terceros. De ello resulta que es clave para el éxito competitivo del sector el manejo que logre hacer de su inserción en el mercado nacional, en el cual concurre, en estos momentos, a la par de la empresa estatal, largo tiempo consolidada y respaldada de forma privilegiada (Tamayo León, 2021), y los empresarios privados, entre los que vale destacar a las mipymes, que se desenvuelven con gran adaptabilidad y sin interferencias notables (Torrallas Socorro, 2023).

A tal efecto convendría no solo que las normas cooperativas garanticen condiciones de autonomía suficientes para un desenvolvimiento a la medida de su identidad, sino que den paso a un instituto nacional capaz de promover y homogenizar políticas públicas de fomento cooperativo (Rodríguez Musa, 2015).

CREAR VALOR PARA SUS INTEGRANTES

La creación de valor, más aún en el orden cooperativo, debe ser entendida desde la noción de significación positiva de cualquier resul-

tado de su desenvolvimiento. A lo que se ha apuntado previamente, y que tiene incidencia en la satisfacción de las necesidades económicas, sociales y culturales de los asociados y de su comunidad, habría de añadirse que estas entidades pueden adoptar otras formas, ideales para proveer a sus miembros en otros órdenes de la vida que le son igualmente necesarios que el trabajo.

Convendría, a tal fin, que las normas previstas en materia de empresa y, especialmente, de cooperativas (Acuerdo Número X-57/2024) fueran capaces de prever las tipologías de consumo o de crédito. No se trataría de procurar por su intermedio solo una diversificación de estas organizaciones, sino de proveer de alternativas efectivas para gestionar necesidades populares presentes en la sociedad cubana actual (Rodríguez Musa, 2023).

V. Conclusiones

A modo de síntesis se puede sostener que:

1. La competitividad es una categoría compleja, que requiere del desarrollo armónico de todos los elementos que la integran. A la par, es una condición para el desempeño exitoso en el mundo moderno, que ha trascendido a la esfera de los negocios, para ser aplicable a una generalidad de entes cuyo objeto principal de existencia no es la actividad de empresa, pero que se han visto abocados, de alguna manera, a la misma.
2. La esencia de la cooperativa, por medio de los principios, los valores y las dinámicas funcionales resultantes de estos, se proyecta hacia una materialización singularizada de la competitividad. En tal sentido, se pueden reconocer ventajas presentes en el desempeño de dichas organizaciones, cuyo adecuado aprovechamiento está mediado por su correcta previsión legal y realización en el orden fáctico.
3. En la competitividad de las cooperativas cubanas pueden impactar positivamente, varias reformas legales previstas en el cronograma legislativo para el periodo 2024-2027, siempre que estas enfoquen los aspectos que les competen tomando en consideración los elementos idiosincráticos de la figura. En el mismo orden legal, es de vital importancia la labor de complementación que deben desempeñar los asesores jurídicos de las entidades involucradas con el propósito de potenciar el perfeccionamiento de las regulaciones y de su aplicación.

VI. Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). 1995. *Declaración Sobre la Identidad Cooperativa*, Manchester. Recuperado de <http://www.elhogarobrero1905.org.ar>, el 12 de diciembre de 2009.
- ALONSO FALCÓN, R., FIGUEREDO REINALDO, O. y FARIÑAS ACOSTA, L. 2023. *En detalles, el incremento de ingreso para los sectores de salud y educación*. Recuperado de: <http://www.cubadebate.cu/noticias/2023/12/28/en-detalles-el-incremento-de-ingreso-para-los-sectores-de-salud-y-educacion-video/>, el 28 de mayo de 2024.
- ALONSO FALCÓN, R., FIGUEREDO REINALDO, O., FARIÑAS ACOSTA, L. y FONSECA SOSA, C. 2024. *Cuba: Incrementan precios de la electricidad, combustible y gas licuado*. Recuperado de: <http://www.cubadebate.cu/noticias/2024/01/08/cuba-incrementan-precios-de-la-electricidad-combustible-y-gas-licuado-video/>, el 28 de mayo de 2024.
- ANTÓN RODRIGUEZ, S. 2023. *Sostener, desde el Presupuesto, la vitalidad de los programas sociales del país*. Recuperado de: <https://www.granma.cu/cuba/2023-04-04/enfrentar-las-violaciones-de-precios-importante-desafio-para-2023>, el 28 de mayo de 2024.
- AÑÓN, M. J. 2006. «Funciones del Derecho». Colectivo de autores, *Introducción a la teoría del derecho*. La Habana: Editorial Félix Varela, 109-127.
- ARCAS, N. 2002. «Contribución de las cooperativas agrarias de segundo grado a la orientación al mercado de sus cooperativas asociadas: efectos en el desempeño de la relación». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 41, 139-161.
- ARIAS SÁNCHEZ, A. M. 2023. *Nueva Ley medioambiental cubana*. Conference Paper. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/374632723_Nueva_Ley_medioambiental_cubana, el 28 de mayo de 2024.
- BANCO CENTRAL DE CUBA. 2022. *La nueva tasa de cambio oficial para el sector de la población y no estatal será de 120 pesos cubanos por un dólar estadounidense (120 CUP x 1 USD)*. Recuperado de: <https://x.com/BancoCentralCub/status/1554972351397232640>, el 28 de mayo de 2024.
- BANCO CENTRAL DE CUBA. 2023. *Política Monetaria*. Recuperado de <https://www.bc.gob.cu/politica-monetaria>, el 28 de mayo de 2024.
- BARRERA RODRÍGUEZ, S. y SÁNCHEZ ORAMAS, L. 2021. «Exportaciones cubanas: sus claves económico-jurídicas». *UH*, 292. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-92762021000200021&lng=es&tlng=es, el 28 de mayo de 2024.
- SHIRLEY BENAVIDES, S., MUÑOZ, J.J. y PARADA GÓMEZ, A. M. 2004. «El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial». *Economía y Sociedad*, 24, 119-137.
- BOYACA, A. 2014. *Satisfacción del cliente, marcando la ventaja competitiva de una empresa*. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10654/13383>, el 28 de mayo de 2024.
- CAMPOS PÉREZ, Y. 2021. «El capital social de las cooperativas en Cuba: análisis teórico-crítico de su régimen jurídico». *COODES*, 9(1), 179-204.

- CAMPOS PÉREZ, Y. 2024. «La limitada regulación legal y del aprovechamiento como fuente de financiamiento del capital social cooperativo en Cuba: Propuestas para su perfección». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 64 (julio), 185-224. <https://doi.org/10.18543/baidc.2857>.
- CANO LÓPEZ, A. 2008. «El complejo estatuto legal de la cooperativa en España: un apunte sobre algunas líneas de tendencia». *Internacionalización de las cooperativas. Aspectos jurídicos, económicos geográficos y sociológicos*. Valencia: Tirant Lo Blanch, 71-88.
- CASTRO, Y. 2020. *Importación y exportación para el sector no estatal: al pie de la norma*. Recuperado de: <https://www.granma.cu/cuba/2020-09-02/importacion-y-exportacion-para-el-sector-no-estatal-al-pie-de-la-norma>, el 28 de mayo de 2024.
- CÓRDOBA ZUÑIGA, E., CASTILLO TORO, J.L. y CASTILLO QUESADA, N. 2018, «Creatividad e innovación: Motores de desarrollo empresarial». *Lámpasakos*, 19, 55-65. <http://dx.doi.org/10.21501/21454086.2363>
- CUEVAS VILLEGAS, C. F. 2001. «Medición del desempeño: retorno sobre inversión, ROI; ingreso residual, IR; valor económico agregado, EVA; Análisis Comparado». *Estudios Gerenciales*, 17(79), 13-22.
- ESCOBAR CASTILLO, A., VELANDIA PACHECO, G. y NAVARRO MANOTAS, E. 2018. «Gestión del conocimiento y competitividad en las cooperativas con sección de ahorro y crédito». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 127, 90-115. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.59769>
- FERNÁNDEZ BULTÉ, J. 2004. *Teoría del Estado y el Derecho*. Tomo II Teoría del Derecho. La Habana: Editorial Félix Varela.
- FERRER, J. 2005. «Competitividad Sistémica: Niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica». *Revista de Ciencias Sociales*, 11(1), 149-166. Recuperado de: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182005000100010&lng=es&tlng=es, el 25 de mayo de 2024.
- FIGUEREDO REINALDO, O, y CARMONA TAMAYO, E. 2024. *Cuba en datos: Presupuesto, deuda y proyecciones para el 2024*. Recuperado de: <http://www.cubadebate.cu/especiales/2024/02/09/cuba-en-datos-presupuesto-deuda-y-proyecciones-para-el-2024/>, el 28 de mayo de 2024.
- GALINDO MARTÍN, M. Á. 2011. «Crecimiento Económico». *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*, 858, 39-55.
- GARCÍA MÜLLER, A. 2017. *Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Mérida — Bogotá: Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria.
- GARCÍA PONCE, M. 2019. «Reformas y desafíos fiscales en Cuba». *Revista Cubana de Finanzas y Precios*, 3 (1), 7-12. Recuperado de: http://www.mfp.gob.cu/revista/index.php/RCPF/article/view/02_V3N12019_DISC, el 25 de mayo de 2024.
- HERNÁNDEZ ORTIZ, M. J., RUIZ JIMÉNEZ, C. y GARCÍA MARTÍ, E. 2008. «La cultura como mecanismo de gobierno y control en las organizaciones cooperativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 95, 94-111.

- LAJARA-CAMILLERI, N. & SERVER-IZQUIERDO, R. 2017. «¿Cómo se puede mejorar la competitividad de las cooperativas agroalimentarias?». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 90, 103-121
- KAPLAN DE DRIMER, Alicia. 2000. «Las cooperativas ante los peligros de “Desnaturalización” y “Desmutualización”». Anuario de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto, Bilbao: 167-176
- LEDESMA MARTÍNEZ, Z. M. y SÁNCHEZ PENTÓN, E. M. 2010. «En busca de la competitividad en la economía cubana: Un problema general para la industria manufacturera cubana». *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 128. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010/lmsp.htm>, el 28 de mayo de 2024.
- MARILL DOMENECH, J. E. 2024. *Estabilización macroeconómica: ¿qué hacer en política cambiaria? (I)*, Recuperado de: <https://www.granma.cu/economia-con-tinta/2024-03-11/estabilizacion-macroeconomica-que-hacer-en-politica-cambiaria-i-11-03-2024-22-03-13>, el 28 de mayo de 2024.
- MARRERO CRUZ, M. 2023. *Intervención en el Segundo Período Ordinario de Sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular en su X Legislatura*. Recuperado de: <https://www.parlamentocubano.gob.cu/noticias/proyecciones-de-gobierno-para-corregir-distorsiones-y-reimpulsar-la-economia-durante-el>, el 28 de mayo de 2024.
- MARTÍNEZ, H. 2023. *El Presupuesto es la vida de la nación*. Recuperado de <https://www.presidencia.gob.cu/es/noticias/el-presupuesto-es-la-vida-de-la-nacion/>, el 28 de mayo de 2024.
- MEDINA FERNÁNDEZ DE SOTO, J. E. 2010. «Modelo integral de productividad, aspectos importantes para su implementación». *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 69, 110-119.
- MINISTERIO DE COMUNICACIONES. 2024. *Política para la Transformación Digital, Agenda Digital Cubana y Estrategia para el desarrollo de la Inteligencia Artificial en Cuba*. Recuperado de: http://media.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2024/06/Politica_de_Transformacion_Digital_de_Cuba_Agenda_Digital_y_Estrategia.pdf, el 12 de junio de 2024.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN. 2020. *Política para Impulsar el Desarrollo Territorial*. Recuperado de: <https://www.mep.gob.cu/sites/default/files/Documentos/POLITICA%20PARA%20IMPULSAR%20EL%20DESARROLLO%20TERRITORIAL.pdf>, el 15 de enero de 2021.
- MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS, 2020, Claves sobre la implementación del ordenamiento monetario <https://www.mfp.gob.cu/noticia/550>
- MOYANO FUENTES, J, PUIG BLANCO, F, y BRUQUE CAMARA, S. 2008. «Los determinantes de la competitividad en las cooperativas». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 61, 233-249.
- MONTOLÍO, J. M. 1990. *Legislación cooperativa en América Latina. Situación, derecho comparado y proceso de armonización*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- NUÑEZ JOVER, J. y MONTALVO ARRIETE, L. F. 2014-2015. «La política de ciencia, tecnología e innovación en Cuba y el papel de las universidades». *Revista Cubana de Educación Superior*, 29-43

- OFFICE OF FOREIGN ASSETS CONTROL. 2024. *31 CFR Part 515 Cuban Assets Control Regulations*. Recuperado de: <https://ofac.treasury.gov/media/932896/download?inline>, el 31 de mayo de 2024.
- O'MAHONY, J, y LYON, J. 2016. *Análisis de Costes y Rentabilidades Visión de futuro*. KPMG y ACCA. Recuperado de: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/es/pdf/2016/10/analisis-costes-y-rentabilidades.pdf>, el 28 de mayo de 2024.
- PARREÑO, J., RUIZ, E. y MAS, F. J. 2000. «Efectos cuota de mercado e industria sobre los resultados». *Revista de Economía Aplicada*, VIII (23), 165-188.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA, 2020. «Conceptualización del Modelo Económico y Social cubano». Recuperado de: <https://www.pcc.cu/sites/default/files/documentos/2023-06/conceptualizacion-del-modelo-economico-y-social-cubano-de-desarrollo-socialista-y-lineamientos-de-la-politica-economica-y-social-del-partido-y-la-revolucion-para-el-periodo-2021.pdf>, el 28 de mayo de 2024.
- PÉREZ RICARDO, D. 2007. «Competitividad Empresarial de cara a la exportación. Una conceptualización necesaria». *Economía y Desarrollo*, 142 (2), 67-79.
- PIÑEIRO HARNECKER, C. 2011. «Empresas no estatales en la economía cubana: ¿construyendo el socialismo?». *Temas*, 67, 68-77.
- PRADA OSPINA, R. 2013. «La adaptación al cambio y el servicio: claves del liderazgo en el mejoramiento de la productividad en las organizaciones». *Revista de Estudios Avanzados de Liderazgo*, 1 (2), 45-50.
- PRIETO, J. A. 2001. «La participación de los socios en los procesos de producción y distribución de la sociedad cooperativa: Los socios-consumidores de bienes y/o servicios». Moyano Fuentes, J. (Coord.), *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*. Jaén: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, pp. 164-181.
- RIVERA GORT, J. J. y RODRÍGUEZ MUSA, O. 2015. «Historia y realidad jurídica de la cooperativa en Cuba. aproximación desde la experiencia práctica a las noveles cooperativas no agropecuarias en Pinar Del Río». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 49, 195-222. <https://doi.org/10.18543/baidc-49-2015pp195-222>.
- RODRÍGUEZ, J. y MOZAS, A. 2003. «La formación de los recursos humanos de las cooperativas agrarias y la nueva economía: un estudio empírico». *Boletín económico del ICE*, 2776, 9-19.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. 2015. «Autonomía cooperativa y derecho. Apuntes para el perfeccionamiento de su dinámica en Cuba». *Revista de Cooperativismo y Desarrollo*, 3 (1), 64-80.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. 2016. *Presupuestos teóricos para el redimensionamiento constitucional de la cooperativa en Cuba*. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Jurídicas. La Habana.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. y HERNÁNDEZ AGUILAR, O. 2017. «Apuntes críticos sobre la implementación jurídica del principio cooperativo de «adhesión voluntaria y abierta» En Cuba». *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 51 (diciembre), 79-98. <https://doi.org/10.18543/baidc-51-2017pp79-98>.

- RODRÍGUEZ MUSA, O. y HERNÁNDEZ AGUILAR, O. 2018. «Reflexiones sobre la implementación jurídica del principio de «participación económica de los asociados» en las cooperativas cubanas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 52, 107-22. <https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp107-122>.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. 2019. «Marco jurídico de las cooperativas en Cuba. Tracto histórico y realidad actual». *Deusto Estudios Cooperativos*, 14, 17-44.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. y HERNÁNDEZ AGUILAR, O. 2020. «La asesoría jurídica y sus potenciales contribuciones a la educación, capacitación e información cooperativas en Cuba». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 57, 113-131. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp113-131>
- RODRÍGUEZ MUSA, O., HERNÁNDEZ AGUILAR, O. y FIGUEROA GONZÁLEZ, J. M. 2022. «El Principio Cooperativo de «preocupación por la comunidad». Valoraciones sobre su regulación jurídica en Cuba». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 61, 95-120. <https://doi.org/10.18543/baidc.2459>.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. y HERNÁNDEZ AGUILAR, O. 2022. «Las cooperativas y su impacto en un mundo digitalizado. Valoraciones desde y para Cuba». *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa*, 41. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.41.25771>
- RODRÍGUEZ MUSA, O. 2023. *Una mirada jurídica a las cooperativas en Cuba: El reto de subsistir*. Recuperado de: www.cubadebate.cu/especiales/2023/09/11/una-mirada-juridica-a-las-cooperativas-en-cuba-el-reto-de-subsistir/, el 28 de mayo de 2024.
- TAMAYO LEÓN, R. 2021. *La empresa estatal socialista es nuestra principal fuente de riqueza, bienestar y prosperidad*. Recuperado de: <https://www.presidencia.gob.cu/es/noticias/la-empresa-estatal-socialista-es-nuestra-principal-fuente-de-riqueza-bienestar-y-prosperidad/>, el 28 de mayo de 2024.
- TORRALBAS SOCORRO, D. 2023. *Mipymes en la mira: Dos años después*. Recuperado de: <http://www.cubadebate.cu/especiales/2023/10/24/mipymes-en-la-mira-dos-anos-despues/>, el 28 de mayo de 2024.

Legislación

- Constitución de la República de Cuba. 2019. Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria N.º 5, La Habana: Ministerio de Justicia.
- Ley 81/1997 «Del Medio Ambiente». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria N.º 81, La Habana: Ministerio de Justicia.
- Ley 113/2012 «Del Sistema Tributario». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 53, La Habana: Ministerio de Justicia.
- Ley N.º 150/2022 «Del Sistema de los Recursos Naturales y el Medio Ambiente». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 87, La Habana: Ministerio de Justicia.

- Decreto-Ley N.º 89/2024 «De Las Cooperativas No Agropecuarias», Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 78. La Habana: Ministerio de Justicia.
- Decreto-Ley N.º 76/2023 «De las Cooperativas Agropecuarias». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria N.º 73, La Habana: Ministerio de Justicia.
- Decreto N.º 33/2021 «Para la gestión estratégica del Desarrollo Territorial». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 40. La Habana: Ministerio de Justicia.
- Resolución N.º 287/2019 «Reglamento para el sistema de programas y proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación». Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente. Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 86. La Habana: Ministerio de Justicia.
- Resolución N.º 29/2021 Del Ministerio de Economía y Planificación. Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria N.º 54. La Habana: Ministerio de Justicia
- Acuerdo Número X-57/2024. Asamblea Nacional. Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 12. La Habana: Ministerio de Justicia.

Análisis de la política pública para la gestión de la Economía Social en el Estado de Tlaxcala, México

(Analysis of public policy for the management of the Social Economy in the State of Tlaxcala, Mexico)

Analaura Medina Conde¹
Universidad Autónoma de Tlaxcala (México)

Uziel Flores Ilhuicatzí²
Universidad de las Américas Puebla (México)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.2950>

Recibido: 11.01.2024

Aceptado: 09.11.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: 1. Introducción. 2. Marco jurídico de la Economía Social en México. 3. Las cooperativas como formas de organización de la Economía Social. 4. Marco contextual del Estado de Tlaxcala. 5. Metodología. 6. Resultados. 7. Programa de Fomento a la Economía Social 2021-2024. 8. Conclusiones. 9. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction. 2. Legal framework of the Social Economy in Mexico. 3. Cooperatives as forms of organization of the Social Economy. 4. Contextual framework of the State of Tlaxcala. 5. Methodology. 6. Results. 7. Social Economy Promotion Program 2021-2024. 8. Conclusions. 9. Bibliography

Resumen: La Economía Social es un importante instrumento para el crecimiento económico y vertebración territorial, por ello, el objetivo es analizar la política pública implementada para la gestión de la Economía Social en el Estado de Tlaxcala. La metodología consiste en un estudio de dogmática jurídica y un análisis estadístico descriptivo. En los resultados, se observa un decre-

¹ Doctora en Derecho con mención honorífica por la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores®, Maestría en Derecho Fiscal por el Centro de Estudios Jurídico Políticos de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Profesor Investigador de tiempo completo «Titular A» de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, cursando Estancia Posdoctoral en la Universidad de Zaragoza, España CONACYT. Correo electrónico: analaurakinn@hotmail.com.

² Doctor en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza, España, Maestro en Administración y Licenciado en Contaduría Pública por la Facultad de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Profesor-Investigador de la Universidad de las Américas Puebla. Correo electrónico: uziel.flores@udlap.mx.

mento neto del 76,47% del monto de apoyos en el periodo 2013-2019, en el año 2019 solo 12 municipios recibieron apoyo representando el 19,67% y una disminución del 81,97% respecto del año 2018, lo que demuestra falta de voluntad política de motivar la Economía Social en el estado.

Palabras clave: economía social; Instituto Nacional de Economía Social; Tlaxcala

Abstract: The Social Economy is an important instrument for economic growth and territorial structuring, therefore, the objective is to analyze the public policy implemented for the management of the Social Economy in the State of Tlaxcala. The methodology consists of a study of legal dogmatics and a descriptive statistical analysis. In the results, a net decrease of 76.47% of the amount of support is observed in the period 2013-2019. In 2019 only 12 municipalities received support representing 19.67% and a decrease of 81.97% compared to 2018, which demonstrates a lack of political will to motivate the Social Economy in the state.

Keywords: social economy; National Institute of Social Economy; Tlaxcala

1. Introducción

La búsqueda de un modelo económico más humano que piense en las personas más que en el rendimiento económico nos dirige a la Economía Social que constituye una alternativa real con un objetivo, el bien común, sin sacrificar el rendimiento económico, la investigación científica, el uso de la tecnología, pero con principios que sus socios deben cumplir como el respeto al medio ambiente, la administración democrática y la equidad.

Izquierdo (2018) afirma que la Economía Social puede proyectarse como constructora del tejido social, capaz de regenerar las relaciones sociales hacia una economía más justa y pluralista, en donde puedan coexistir: Estado, iniciativa privada y trabajo solidario.

Hernández y Ramírez (2022) afirman que la Economía Social no pretende imponer distintos modos de producción, sino que considera la recuperación de aquellas formas de economía que siempre han estado desde las actividades primitivas; pretendiendo, al mismo tiempo, conservar aquellas estrategias radicadas en valores de solidaridad y reciprocidad y, por supuesto, generar otras formas que impliquen tanto el conocimiento científico como el saber de las comunidades, enfatizando el bienestar de las personas y su relación con la naturaleza, coinciden con Medina y Flores (2020) quienes afirman que las comunidades de México se encuentran familiarizadas con formas de organización social con las características y principios de la Economía Social como el tequio, la mayordomía, la ayuda mutua, lo que significa no imponer un sistema nuevo o desconocido.

En este contexto la Economía Social es una realidad si se considera lo dicho por Gómez (2022) pues representa uno de los mayores mercados socioeconómicos a nivel global y europeo. Adviértase que tan solo en este último figuran un total de 2.8 millones de empresas y organizaciones, desde PYMES hasta grandes grupos de la Unión Europea, dando empleo a 13.6 millones de ciudadanos, lo que supone en torno al 8% del producto interior bruto europeo.

Flores y Medina (2018) estudiaron 17 países de Latinoamérica y 27 de Europa, obtenidos de distintas bases de datos, así como de algunos informes. Los países con mayor aceptación del concepto de Economía Social son los de Europa, quienes, a diferencia de los países de Latinoamérica, forman conglomerados más grandes, con respecto al número de empresas de Economía Social y de empleos.

Por lo anterior, el objetivo es analizar la política pública implementada para la gestión de la Economía Social en el Estado de Tlaxcala a través de los apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía

Social entre los años de 2013 y 2019, evaluando su impacto, continuidad y áreas de mejora en el fomento de las cooperativas y otras formas de organización de la Economía Social.

Se destaca a la Economía Social como una alternativa al modelo capitalista, que prioriza la maximización de beneficios económicos a expensas del medio ambiente, derechos laborales y el bienestar social. En un contexto global con crisis ecológicas y sociales, es prioritario un enfoque humano y sostenible que puede proporcionar la Economía Social, por sus principios fundamentales como la equidad, la sostenibilidad y el cuidado al medio ambiente.

Las políticas públicas juegan un papel importante y son necesarias para que la Economía Social sea más visible en la gestión estratégica adaptada al contexto del Estado de Tlaxcala, México. Es fundamental desarrollar políticas públicas que se ajusten a las necesidades locales, así, como evaluar su eficiencia y efectividad para medir su impacto real y su contribución al fortalecimiento social y económico de la región.

Existen comunidades en México que ya cuentan con formas tradicionales de organización económica, como el tequio y la ayuda mutua, que se alinean con los principios de la Economía Social, lo cual facilita su implementación y fortalecimiento. Sin embargo, es necesario que las políticas públicas sean consistentes y tengan una visión de largo plazo. En el caso del Estado de Tlaxcala, se observa una disminución significativa en los recursos nacionales destinados a fomentar la Economía Social, lo cual evidencia una falta de continuidad y voluntad política que limita la efectividad de este modelo para enfrentar los problemas ambientales y sociales de la región.

2. Marco jurídico de la Economía Social en México

La protección constitucional de la Economía Social se encuentra en el artículo 25 que en el párrafo VI textualmente dice:

«Bajo criterios de equidad social, productividad y sustentabilidad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente».

Este párrafo fue reformado el 20 de diciembre del año 2013, atendiendo a los niveles de interpretación de la norma jurídica de acuerdo a MacCormick (2010) en el nivel teleológico y/o deontológico.

gico que es lo que el legislador quiso proteger o el daño que pretendió evitar resulta indiscutible que existe protección al fomento a la Economía Social y la necesidad de proteger al medio ambiente en beneficio general, por lo que cualquier concesión indiscriminada de agua, permiso de descarga de aguas residuales, emisión de contaminantes, destrucción de mangles que afecte el interés público y el beneficio general por parte de las corporaciones privadas e incluso sociales es contraria a lo establecido en la constitución, aunque exista permiso de leyes secundarias.

También establece la Constitución:

La Ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

En el año 2012 se publica la Ley de la Economía Social y Solidaria reglamentaria del párrafo VIII del artículo 25 constitucional, y se crea la principal institución a cargo de la política pública de fomento a la economía social que es el Instituto Nacional de la Economía Social por Decreto del 23 de mayo de 2012, se ordena la transformación de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES), en el Instituto Nacional de Economía Social (INAES).

Conde Bonfil (2020) afirma que el problema reside en que el FONAES fue creado para otro propósito (Contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos) y con esa misma estructura, el Instituto Nacional de Economía Social solo se puede encargar de repartir apoyos, ahora también a los Organismo del Sector Social de la Economía, que no puede ser la base institucional de la política pública de fomento a la Economía Social, y es uno de los problemas centrales de la promoción a esta forma de organización en México, el considerar que existe si se otorgan pequeños apoyos a pequeños productores.

Existe también un Programa de Fomento a la Economía Social que describe la confusión de la política pública de lo que significa la Economía Social y su importancia en el mundo desde su cobertura al indicar textualmente:

El Programa tiene una cobertura nacional, con base en la disponibilidad presupuestal, dando prioridad a los Organismo del Sector Social de la Economía que se encuentren en:

- Municipios de mayor índice de marginación.
- Municipios con mayor presencia indígena y afro mexicana.
- Municipios con altos índices de violencia.
- Municipios con poblaciones que se encuentren en alguna situación de emergencia social o natural (Gobierno de México, 2022).

Sí bien uno de los principios de la Economía Social es la inclusión y tiene un efecto vertebrador del territorio, es un resultado en sí mismo, que consiste en la mejora de la vida de un conjunto de personas con fines comunes, pero debe dejar de pensarse en ella como un acto de caridad o beneficencia, como apoyo económico a los pobres o de la creación de pequeños negocios con duración corta, sino como una posibilidad real de cambio.

Un ejemplo lo presentan Flores y Medina (2022) en el estudio de dos cooperativas españolas comparando el respeto a los principios cooperativistas donde se puede apreciar que existe uso de tecnología para mejorar el producto, comercialización, exportación, sustentabilidad financiera y ambiental y que pueden llegar a ser empresas representativas a nivel mundial utilizando la economía circular, que sucede además con otras incontables empresas en el mismo país, en Canadá, Italia, Portugal que dista mucho del concepto mexicano de Economía Social. No sólo en el nombre que se da a estas formas de organización sino en las características y finalidad de la misma.

3. Las cooperativas como formas de organización de la Economía Social

Una de las figuras jurídicas más importantes de la Economía Social es la cooperativa, su representación mundial es significativa, a decir de la Alianza Cooperativa Internacional, (2020) más del 12% de la población mundial es cooperativista, de los 3 millones de cooperativas que existen en el mundo las 300 empresas cooperativas y mutuales más importantes del mundo suman un volumen de negocio de 2,14 billones de dólares y proporcionan empleo al 10% de la población empleada.

En México se tiene una Ley particular denominada Ley General de Sociedades Cooperativas publicada el 3 de agosto de 1994 que define esta forma de organización social como:

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios (Art. 2 LGSC).

«Las cooperativas son un modelo empresarial que dispone de unos principios acordados de manera global, establecidos a partir de un conjunto de valores éticos compartidos» (Roelants, 2022), por ejemplo, el artículo 6 fracción VIII refiere como principio, la promoción de la cultura ecológica (Art. 6 LGSC).

También las cooperativas se encuentran en mayor medida alineadas a los Objetivos del Desarrollo Sostenible ODS: Objetivo 5: Igualdad de género y empoderamiento de la mujer, Objetivo 8. Trabajo decente y crecimiento económico, Objetivo 10. Reducción de las desigualdades, Objetivo 12 Producción y consumo responsable, Objetivo 13. Acción por el clima.

Aunado a que esta forma de organización social y económica tiene beneficios fiscales específicos, estas sociedades tienen un régimen de tributación combinado entre el régimen fiscal para las sociedades mercantiles en general y el régimen «De las Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales», toda vez que aún y cuando se trate de personas morales, si la sociedad cooperativa está integrada por personas físicas únicamente, tiene la opción de calcular el impuesto sobre la renta que le corresponda por las actividades que realice, conforme lo establece la Sección I, del Capítulo II del Título IV de la propia LISR, esto es, como si se tratara de una persona física.

Además de lo anterior, las sociedades cooperativas tienen el beneficio de diferir el pago del impuesto del ejercicio, hasta el ejercicio fiscal en el que distribuyan a sus socios la utilidad gravable que les corresponda hasta por cinco años, para lo cual utilizarán la tarifa aplicable a las personas físicas para el cálculo anual del ISR; el impuesto así enterado, podrá ser acreditado por el socio de la cooperativa en su declaración anual del ejercicio.

Sumado a lo anterior, las sociedades cooperativas de producción no tienen obligación de presentar pagos provisionales del ISR por los ingresos que obtengan, lo que representa principalmente un beneficio de carácter financiero; éste último, porque no están obligados a enterar pagos anticipados del Impuesto Sobre la Renta, lo que también implica financiamiento.

Las sociedades cooperativas que se dediquen únicamente a actividades agrícolas, ganadera, silvícolas y pesqueras contarán con una exención en el ISR, para las personas morales hasta por 20 Unidades de Me-

didá y Actualización (UMA)³ del contribuyente por cada uno de sus socios o asociados, siempre que no exceda de 200 veces UMA elevado al año y para el caso de personas físicas hasta por 40 UMA's anuales del área geográfica del contribuyente, cuando en ambos casos exceda del límite tendrán en el supuesto de las personas morales una disminución del 30% y en el caso de las personas físicas del 40% en el pago del ISR.

Sin embargo, a pesar de los beneficios mencionados en los párrafos anteriores la cooperativa no tiene una representación mayor de la población total en nuestro país, la que está organizada en cooperativas representa 7.4 por ciento. Es un porcentaje modesto si se compara con otros países como Argentina, que oscila entre 20 y 25 por ciento; Costa Rica, 15 y 18 por ciento; Colombia y Brasil, 15 por ciento.

4. Marco contextual del Estado de Tlaxcala

El ámbito geográfico de la investigación es el Estado de Tlaxcala que tiene una Población de 1.342.977 habitantes, el 1,1% del total del país, representa 0,2% del territorio nacional, es el Estado más pequeño de la república. En 2022 el Directorio Estadístico Nacional indica que Tlaxcala tiene 82.500 unidades económicas, 79.436 son pequeñas y medianas empresas (Pymes), por sector, 12 mil 682 son de manufactura, 47 mil 510 pertenecen al comercio y 25 mil 213 a los servicios privados no financieros (DENUE, 2022).

Al segundo y tercer trimestre del 2022 el crecimiento económico fue de 0,1%, la pobreza laboral es del 48% y la informalidad se encuentra en 68,5% (Semáforos Económicos, 2022).

A decir de Xochitototl (2018) en 10 de los 60 municipios de Tlaxcala se encuentran nueve sitios industriales que tienen aproximadamente 357 empresas de distintos giros que, en conjunto, contratan a alrededor de 47 mil 479 personas, actividades del ramo automotriz, textil y confección, autopartes, metal-mecánica, plásticos, electrónica y química, son las que más destacan en la entidad.

El problema radica en que una parte considerable de la contaminación que se ha generado es provocada por empresas privadas, a decir de Vargas (2021) en la región se encuentran antiguos y nuevos corredores industriales con instalaciones de 20.402 empresas manufactureras, de las cuales, 256 son de gran o mediano tamaño. El crecimiento

³ UMA es la referencia económica en pesos para determinar la cuantía del pago de las obligaciones y supuestos previstos en las leyes federales, de las entidades federativas, así como en las disposiciones jurídicas que emanen de todas las anteriores.

de los corredores industriales fue promovido por la desregulación ambiental y laboral motivada por el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. A pesar de las promesas de generación empleo gracias a los corredores industriales, la industria manufacturera en Puebla y Tlaxcala solo representa 16% de los puestos de trabajo.

Una de las causas de mayor contaminación en el Estado a decir de IBERO (2021) es el descuido ecológico del río Atoyac-Zahuapan que es uno de los cinco del país que cuentan con declaratoria de clasificación de Conagua (Comisión Nacional del Agua) por los altos niveles de contaminación que sufre, y demanda un saneamiento urgente, la contaminación en el cauce del río Atoyac se debe a químicos disruptores hormonales, cancerígenos y neurotóxicos, así como metales como zinc, cromo IV, aluminio y níquel están presentes en el acuífero.

La Álvarez-Buylla (2022) directora del Conacyt lamentó las innumerables afectaciones y estragos que la contaminación ha ocasionado en pobladores que viven en los márgenes del Zahuapan, de las catástrofes mencionó que las personas que viven en la cuenca tienen 400 veces más probabilidades de enfermar de cáncer que el resto de la población, y registran un mayor daño genotóxico que quienes viven en la Ciudad de México.

El 21 de marzo de 2017, la Comisión Nacional de Derechos Humanos emitió la recomendación número 10/2017, sobre la violación a los derechos humanos a un medio ambiente sano, saneamiento del agua y acceso a la información, en relación con la contaminación de los ríos Atoyac, Xochiac y sus afluentes.

A decir de Leal (2016) Tlaxcala contribuye a la contaminación de este río con las descargas, sin previo tratamiento, de las lavanderías de mezclilla, lo que provoca que la contaminación cada vez sea más grave.

Una de las razones para que los Estados acepten la entrada de grandes empresas es la generación de empleos, sin embargo, en algunos corredores el salario de los trabajadores operarios es de dos salarios mínimos al día, si bien se encuentran asegurados antes las instituciones de seguridad social se punga por un salario en mayor medida justo.

Por lo anterior, la Economía Social constituye una alternativa no para hacer frente a las empresas privadas, sino como una posibilidad más humana de realizar actividades económicas y ante la constante amenaza de la empresa privada de que al ser privada de sus beneficios puede trasladarse a otro lugar con la pérdida de empleos que esto genera, por lo que es necesario fortalecer opciones factibles, es por ello, que las propuestas deben ser estudiadas desde todas las vertientes, la política pública para fortalecer a estos organismos debe ser real princi-

palmente en aquellos Estados de la República donde los problemas ambientales son tan marcados.

Sin embargo, para el ejercicio fiscal de 2021 disminuyeron los recursos destinados al Instituto Nacional de Economía Social que es la principal institución pública promotora de la Economía Social, de 220 millones 677 mil 70 pesos en 2020 a 211 millones 264 mil 83 pesos en 2021, recordando que llegó a tener un presupuesto de poco más de 2 mil 200 millones de pesos en 2013 lo que significa una disminución significativa, sin considerar la inflación y que constituye un claro ejemplo de la falta de voluntad política de la federación para el destino de los recursos a los Estados de la República, toda vez que una política pública sin recursos es una simulación.

5. Metodología

Se realiza un análisis descriptivo de los apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía Social a los Organismos del Sector Social de la Economía dentro de los cuales se encuentra la cooperativa del periodo 2013 a 2019 en el estado de Tlaxcala con información del padrón de beneficiarios del Instituto Nacional de Economía Social por año y por municipio.

6. Resultados

Tabla 1

Apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía Social a Organismos del Sector Social de la Economía en México en el periodo 2013 - 2019

Año	Importe		
		%	
2013	2.148.442.626,12		
2014	2.239.047.095,41	4,22%	Incremento
2015	1.371.500.641,83	-38,75%	Decremento
2016	2.095.894.668,74	52,82%	Incremento
2017	1.410.324.037,92	-32,71%	Decremento
2018	1.628.074.076,76	15,44%	Incremento
2019	366.463.783,51	-77,49%	Decremento

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

Se observa un decremento neto del 76,47% del monto de apoyos en el periodo 2013-2019. Los estados a los que se les otorgó un monto mayor fueron: Chiapas (1) \$757.189.172,85, Guerrero (2) \$734.403.003,69, Oaxaca (3) \$665.549.571,12, Jalisco (4) \$576.137.209,07 y México (5) \$547.121.488,24. Estos cinco estados representan el 29,13% del total de apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía Social en el periodo 2013-2019 por un total de \$3.280.400.444,96 millones de pesos.

Tabla 2
Estadísticos descriptivos de los apoyos
del Instituto Nacional de Economía Social 2013 - 2019

Año	Total	Media	StDev	Suma	Mínimo	Máximo
2013	32	67.138.832	42.407.400	2.148.442.626	21.072.159	244.122.196
2014	32	69.970.222	30.583.454	2.239.047.095	24.791.377	139.963.033
2015	32	42.859.395	22.979.587	1.371.500.642	12.125.392	100.630.583
2016	32	65.496.708	40.340.702	2.095.894.669	17.245.359	182.963.573
2017	32	44.072.626	22.151.092	1.410.324.038	9.435.745	90.021.430
2018	32	50.877.315	26.592.364	1.628.074.077	6.377.559	112.449.201
2019	32	11.451.993	12.445.058	366.463.784	434.007	47.713.587

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

Los estados a los que se les otorgaron los montos máximos por periodo fueron: el estado de Guerrero en los años 2013 (11,36%) y 2016 (8,73%); Chiapas en 2014 (6,25%), 2017 (6,38%) y 2018 (6,91%); Jalisco en 2015 (7,34%), 2019 (13,02%).

Los estados a los que se les otorgaron los montos mínimos por periodo fueron: Baja California, en los años 2013 (0,98%), 2019 (0,12%); Baja California Sur en los años 2015 (0,88%), 2016 (0,82%), 2017 (0,67%), 2018 (0,39%); Morelos en el año 2014 (1,11%).

Análisis de los apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía Social a Organismos del Sector Social de la Economía en el Estado de Tlaxcala

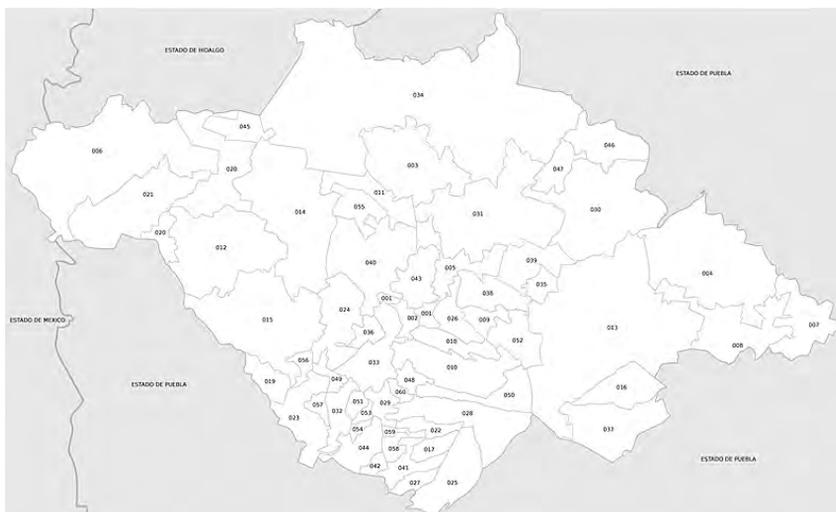
Tabla 3

Apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía Social a Tlaxcala en el periodo 2013 - 2019

Año	Monto de apoyo	% Nacional
2013	39.943.067,22	1,86%
2014	55.514.549,39	2,48%
2015	22.619.605,18	1,65%
2016	53.502.008,21	2,55%
2017	53.757.168,44	3,81%
2018	53.868.120,11	3,31%
2019	2.146.890,57	0,59%
Total	281.351.409,13	2,50%

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

El estado de Tlaxcala ocupó el puesto número veinte respecto al monto por apoyos del Instituto Nacional de Economía Social en el periodo 2013-2019 con un total de 281.351.409,13 millones de pesos que represento el 2,50% nacional por encima de los estados de Campeche, Nuevo León, Guanajuato, Colima, Nayarit, Ciudad de México, Chihuahua, Aguascalientes, Baja California, Querétaro, Morelos y Baja California Sur. En los años de 2014, 2016 a 2018 recibió apoyos superiores a los cincuenta millones de pesos y el año 2019 cuando menos recibió, lo que fue generalizado a nivel nacional.



Fuente: INEGI 2023

Imagen 1
Mapa del estado de Tlaxcala

Tabla 4
Municipios del Estado de Tlaxcala

Clave	Municipio
1	Amaxac de Guerrero
2	Apetatlán de Antonio Carvajal
3	Atlangatepec
4	Altzayanca
5	Apizaco
6	Calpulalpan
7	El Carmen Tequexquitla
8	Cuapiaxtla
9	Cuaxomulco
10	Chiautempan
11	Muñoz de Domingo Arenas
12	Españita
13	Huamantla
14	Hueyotlipan
15	Ixtacuixtla de Mariano Matamoros
16	Ixtenco
17	Mazatecochco de José María Morelos

18	Contla de Juan Cuamatzi
19	Tepetitla de Lardizábal
20	Sanctórum de Lázaro Cárdenas
21	Nanacamilpa de Mariano Arista
22	Acuamanala de Miguel Hidalgo
23	Natívitás
24	Panotla
25	San Pablo del Monte
26	Santa Cruz Tlaxcala
27	Tenancingo
28	Teolocho
29	Tepeyanco
30	Terrenate
31	Tetla de la Solidaridad
32	Tetlatlahuca
33	Tlaxcala
34	Tlaxco
35	Tocatlán
36	Totolac
37	Zitlaltepec de Trinidad Sánchez Santos
38	Tzompantepec
39	Xaloztoc
40	Xaltocan
41	Papalotla de Xicohténcatl
42	Xicohtzinco
43	Yauhquemecan
44	Zacatelco
45	Benito Juárez
46	Emiliano Zapata
47	Lázaro Cárdenas
48	La Magdalena Tlaltelulco
49	San Damián Texoloc
50	San Francisco Tetlanohcan
51	San Jerónimo Zacualpan
52	San José Teacalco
53	San Juan Huactzinco
54	San Lorenzo Axocomanitla
55	San Lucas Tecopilco
56	Santa Ana Nopalucan
57	Santa Apolonia Teacalco
58	Santa Catarina Ayometla
59	Santa Cruz Quilehtla
60	Santa Isabel Xiloxotla

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI/CONABIO (2022).

Tabla 5
 Estadísticos descriptivos
 Apoyos otorgados por el Instituto Nacional de Economía Social
 al estado de Tlaxcala en el periodo 2013-2019

Año	Total	Válidos	Perdidos	Porcentaje	Desviación estándar	Suma	Máximo	Mínimo	Media	Moda
2013	61	48	13	78,69%	942.322	39.943.067	4.300.957	13.200	411.314	13.200
2014	61	36	25	59,02%	1.913.167	55.514.549	9.296.526	8.558	952.111	800.000
2015	61	36	25	59,02%	671.850	22.619.605	3.755.000	24.737	430.979	400.000
2016	61	41	20	67,21%	1.768.833	53.502.008	10.290.000	13.436	814.378	300.000
2017	61	47	14	77,05%	1.892.958	53.757.168	10.780.270	1.726	380.061	250.000
2018	61	50	11	81,97%	2.408.723	53.868.120	16.969.139	3.887	505.226	250.000
2019	61	12	49	19,67%	527.317	2.146.891	1.852.273	16.108	16.108	16.108

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

En el año 2013 se otorgaron apoyos a 46 municipios por un total de \$39.943.067, representando el 78,69%, 13 municipios no recibieron apoyos, el monto máximo que se otorgó fue por \$4.300.957 al municipio de Alzayanca, la moda es por \$13.200 y fue para los municipios de Panotla y Zitlaltepec, la media es de \$411.314 mil pesos, la desviación estándar es de \$942.322, sin embargo, no se identificaron \$2.544.842.

Para el año 2014 se otorgaron apoyos a 36 municipios por un total de \$55.514.549, disminuyó el número de apoyos a los municipios representando el 59,02% del total, 24 municipios no recibieron apoyos, sin embargo, incrementó el monto total en \$15.571.482, el monto máximo que se otorgó fue por \$9.296.526 al municipio de Zacatelco, el monto mínimo fue por \$8558 al municipio de Tzompantepec, la moda es por \$800.000 y fue para los municipios de Mazatecochco y Tepeyanco, la media es de \$952.111, la desviación estándar es de \$1.913.167.

En el año 2015 se otorgaron nuevamente apoyos a 36 municipios por un total de \$22.619.605, disminuyó el monto de apoyos en \$32.894.944,24, algunos municipios no recibieron apoyos, el monto máximo que se otorgó fue por \$3.755.000 nuevamente al municipio de Zacatelco, el monto mínimo fue por \$24.737 al municipio de la Magdalena Tlaltelulco, la moda es por \$400.000 y fue para los municipios de Apetatitlán, Mazatecochco, Tetlanohcan y San Juan

Huactzingo, la media es de \$430.979, la desviación estándar es de \$671.850.

Se otorgaron en el año 2016 apoyos a 41 municipios por un total de \$53.502.008, incrementó el monto de apoyos en \$30.882.403. Los municipios que no recibieron apoyos fueron 19, el monto máximo que se otorgó fue por \$10.219.000 nuevamente al municipio de Zacatelco, el monto mínimo fue por \$13.436 al municipio de Amaxac, la moda es por \$300.000 y fue para los municipios de Calpulalpan y Españaña, la media es de \$814.378, la desviación estándar es de \$1.768.833.

Para el año 2017 los apoyos fueron a 47 municipios por un total de \$53.757.168, el incremento fue solo por el monto de \$255.160. Los municipios que no recibieron apoyos fueron 13, el monto máximo que se otorgó fue por \$10.780.270 nuevamente al municipio de Zacatelco, el monto mínimo fue por \$1726 al municipio de Apetatitlán, la moda es por \$250.000 y fue para los municipios de Muñoz, Ixtenco, Sanctorum, La Magdalena, Tecopilco y Xiloxotla, la media es de \$380.061, la desviación estándar es de \$1.892.958.

En el año 2018 se otorgó el mayor número de apoyos que se otorgaron a 50 municipios por un total de \$53.868.120, el incremento respecto al año 2017 fue solo por el monto de \$110.952. Los municipios que no recibieron apoyos fueron 10, el monto máximo que se otorgó fue por \$16.969.139 nuevamente al municipio de Zacatelco, el monto mínimo fue por \$3887 al municipio de Apetatitlán, la moda es por \$250.000 y fue para los municipios de Atlangatepec, Calpulalpan, Zitlaltepec, Texoloc, Tetlanohcan, Huactzingo y Teacalco, la media es de \$505.226, la desviación estándar es de \$2.408.723.

En el año 2019 solo 12 municipios recibieron apoyo representando el 19,67% del total y una disminución considerable del 81,97% respecto del año 2018, el monto de apoyo fue un total de \$2.146.891, la disminución respecto al año 2018 también fue considerable, por el monto de \$51.721.229. Los municipios que no recibieron apoyos fueron 48, el monto máximo que se otorgó fue por \$1.852.273 al municipio de Tlaxcala, el monto mínimo fue por \$16.108 a siete de los 12 municipios beneficiarios.

La Tabla 6 muestra la distribución de los montos de apoyo otorgados en 2013 a los municipios del estado de Tlaxcala. Los apoyos se clasifican en intervalos y se especifica la cantidad de municipios que recibió fondos en cada rango. Esto nos permite entender cómo se distribuyeron los recursos entre los municipios.

Tabla 6
Rango del monto de apoyos otorgados a los municipios
del estado de Tlaxcala en el año 2013

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
13.200	250.000	12
250.000	500.000	17
500.000	750.000	9
750.000	1.000.000	2
1.000.000	1.250.000	3
1.250.000	1.500.000	4
1.500.000	1.750.000	1
1.750.000	2.000.000	
2.000.000	2.250.000	
2.250.000	2.500.000	
2.500.000	2.750.000	
2.750.000	3.000.000	
3.000.000	3.250.000	
3.250.000	3.500.000	
3.500.000	3.750.000	
3.750.000	4.000.000	
4.000.000	4.250.000	
4.250.000	4.300.957	1

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

La mayoría de los municipios recibió apoyos dentro de los intervalos de menor valor: 12 municipios recibieron entre \$13.200 y \$250.000, 17 municipios recibieron entre \$250.000 y \$500.000.

A medida que aumentan los montos, el número de municipios beneficiados disminuye notablemente: Solo 9 municipios recibieron entre \$750.000 y \$1.000.000, en el rango de \$1.250.000 a \$1.500.000, solo 2 municipios recibieron apoyo, únicamente 3 municipios recibieron apoyos entre \$1.750.000 y \$2.000.000, en los montos más altos, específicamente entre \$4.250.000 y \$4.300.957, solo 1 municipio recibió apoyo.

La distribución refleja una tendencia en la que pocos municipios recibieron montos altos, mientras que una mayor cantidad de municipios accedió a montos menores. Esto podría indicar una política de apoyo

que prioriza distribuir fondos de forma más generalizada, con excepciones limitadas a montos elevados.

Los apoyos económicos a los municipios de Tlaxcala estuvieron mayormente concentrados en rangos menores de financiamiento, mientras que solo unos pocos municipios recibieron montos significativamente altos. Esta distribución podría sugerir un enfoque de dispersión de recursos para beneficiar a un mayor número de localidades, aunque con menor profundidad de impacto en términos individuales. En el año 2013 los municipios del estado de Tlaxcala estuvieron en el rango de 13.200 a \$4.300.957, diez estados por encima de \$1.250.000 y representaron el 60,93% del total, concentrándose los apoyos en 19 municipios con apoyos de \$13.200 a \$1.110.080.

Tabla 7

Rango del monto de apoyo otorgados a los municipios del estado de Tlaxcala en el año 2014

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
8.558	500.000	9
500.000	1.000.000	15
1.000.000	1.500.000	
1.500.000	2.000.000	7
2.000.000	2.500.000	
2.500.000	3.000.000	2
3.000.000	3.500.000	
3.500.000	4.000.000	
4.000.000	4.500.000	
4.500.000	5.000.000	1
5.000.000	5.500.000	
5.500.000	6.000.000	
6.000.000	6.500.000	
6.500.000	7.000.000	1
7.000.000	7.500.000	
7.500.000	8.000.000	
8.000.000	8.500.000	
8.500.000	9.000.000	1
9.000.000	9.296.526	

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

La Tabla 7 presenta la distribución de los montos de apoyo otorgados en 2014 a los municipios del estado de Tlaxcala, clasificados en intervalos de financiamiento. Esta información muestra cómo se asignaron los fondos entre los municipios, evidenciando una estructura de apoyo relativamente desigual.

Predominio de montos bajos y medios: La mayor parte de los municipios recibió apoyos en los rangos más bajos, 9 municipios recibieron entre \$8.558 y \$500.000, 15 municipios se ubicaron en el rango de \$500.000 a \$1.000.000, 7 municipios recibieron entre \$1.500.000 y \$2.000.000.

Escasez de montos altos: Solo 2 municipios recibieron apoyos en el rango de \$2.500.000 a \$3.000.000, a medida que el monto aumenta, los apoyos se concentran en pocos municipios, por ejemplo, solo un municipio recibió entre \$4.500.000 y \$5.000.000; otro en el rango de \$6.500.000 a \$7.000.000; y otro más entre \$8.500.000 y \$9.000.000, el monto máximo registrado fue de \$9.296.526, entregado a un único municipio.

Desigualdad en la distribución de recursos: La distribución de los apoyos muestra que, aunque algunos municipios recibieron montos considerables, la mayoría accedió a financiamientos menores o medios. Esto podría indicar una estrategia de dispersión de recursos, donde unos pocos municipios con mayor necesidad o proyectos específicos obtuvieron los montos más altos.

Se observa una distribución en la que predominan los montos bajos y medios de apoyo, con unos pocos municipios que accedieron a financiamientos elevados. Esto sugiere un esfuerzo por ampliar la cobertura de apoyo a un mayor número de municipios, aunque esto signifique una menor asignación individual en la mayoría de los casos.

En el año 2014 los municipios del estado de Tlaxcala estuvieron en el rango de \$8558 a \$9.296.526, cinco estados por encima de \$2.500.000 y representaron el 47,98% del total concentrándose los apoyos en 31 municipios con apoyos de \$8.558 a \$2.245.814.

La Tabla 8 detalla la distribución de los montos de apoyo otorgados en 2015 a los municipios del estado de Tlaxcala, divididos en rangos. Indica cómo se asignaron los recursos, evidenciando una concentración en los montos más bajos, con solo unos pocos municipios recibiendo cantidades más elevadas.

Tabla 8

Rango del monto de apoyo otorgados a los municipios del estado de Tlaxcala en el año 2015

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
24.737	250.000	9
250.000	500.000	17
500.000	750.000	
750.000	1.000.000	7
1.000.000	1.250.000	
1.250.000	1.500.000	2
1.500.000	1.750.000	
1.750.000	2.000.000	
2.000.000	2.250.000	
2.250.000	2.500.000	
2.500.000	2.750.000	
2.750.000	3.000.000	
3.000.000	3.250.000	
3.250.000	3.500.000	
3.500.000	3.750.000	
3.750.000	3.755.000	1

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

Concentración de apoyos en montos bajos: La mayoría de los municipios recibió apoyos en rangos bajos o medios, 9 municipios recibieron entre \$24.737 y \$250.000, 17 municipios se beneficiaron con montos entre \$250.000 y \$500.000, 7 municipios obtuvieron apoyos en el rango de \$750.000 a \$1.000.000.

Escasez de montos altos: En el rango de \$1.250.000 a \$1.500.000, solo 2 municipios recibieron apoyo, El monto máximo registrado fue de \$3.755.000, entregado a un único municipio.

Disminución en la dispersión de montos altos: A diferencia de años anteriores, en 2015 no se registraron apoyos significativos en los rangos superiores a \$1.500.000 para la mayoría de los municipios, lo que sugiere una concentración de fondos en rangos bajos y medios. Esto podría reflejar un ajuste en la política de distribución de apoyos para beneficiar a un número mayor de municipios con montos reducidos.

En 2015 la distribución de apoyos en Tlaxcala se enfocó principalmente en montos bajos y medios, dejando los montos elevados para un solo municipio. Esta estrategia indica un enfoque en maximizar la cobertura municipal de los apoyos, aunque con financiamientos más modestos para la mayoría de los beneficiarios.

En el año 2016 los municipios del estado de Tlaxcala estuvieron en el rango de \$13.437 a \$10.290.000 solo un municipio por encima de los \$10.000.000 concentrándose los apoyos en 30 municipios con apoyos de \$13.437 a \$1.402.360.

Tabla 9
Rango del monto de apoyo otorgados a los municipios
del estado de Tlaxcala en el año 2016

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
13.437	500.000	15
500.000	1.000.000	15
1.000.000	1.500.000	5
1.500.000	2.000.000	3
2.000.000	2.500.000	3
2.500.000	3.000.000	2
3.000.000	3.500.000	2
3.500.000	4.000.000	2
4.000.000	4.500.000	2
4.500.000	5.000.000	2
5.000.000	5.500.000	2
5.500.000	6.000.000	2
6.000.000	6.500.000	2
6.500.000	7.000.000	2
7.000.000	7.500.000	2
7.500.000	8.000.000	2
8.000.000	8.500.000	2
8.500.000	9.000.000	2
9.000.000	10.290.000	1

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

Tabla 10

Rango del monto de apoyo otorgados a los municipios del estado de Tlaxcala en el año 2017

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
1.726	600.000	30
600.000	1.800.000	9
1.800.000	3.000.000	3
3.000.000	4.200.000	2
4.200.000	5.400.000	2
5.400.000	6.600.000	
6.600.000	7.800.000	
7.800.000	9.000.000	
9.000.000	10.200.000	
10.200.000	10.780.270	1

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

En el año 2017 los municipios del estado de Tlaxcala estuvieron en el rango de \$1726 a \$10.780.270 solo un municipio por encima de los \$5.053.000 concentrándose los apoyos en 30 municipios con apoyos de \$1.726 a \$536.162.

Tabla 11

Rango del monto de apoyo otorgados a los municipios del estado de Tlaxcala en el año 2018

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
3.888	1.000.000	37
1.000.000	3.000.000	11
3.000.000	5.000.000	1
15.000.000	16.969.139	1

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios Instituto Nacional de Economía Social 2013-2019.

Para el año 2018 los municipios del estado de Tlaxcala estuvieron en el rango de \$3.888 a \$16.969.139 solo un municipio por encima de

los \$3.503.000 concentrándose los apoyos en 37 municipios con apoyos de \$3888 a \$910.000.

Tabla 12

Rango del monto de apoyo otorgados a los municipios del estado de Tlaxcala en el año 2019

Desde	Hasta	Núm. de Municipios
16.108	125.000	11
125.000	1.852.273	1

Fuente: Elaboración propia con datos del padrón de beneficiarios 2013-2019.

En el año 2019 los municipios del estado de Tlaxcala estuvieron en el rango de \$16.108 a \$1.852.273 solo un municipio por encima de los \$82.100 concentrándose los apoyos en 11 municipios con apoyos de \$16.108 a \$82.098.

7. Programa de Fomento a la Economía Social 2021-2024

En el sexenio del presidente Andrés Manuel López Obrador se presenta el Programa de Fomento a la Economía Social (PFES) 2021-2024, una iniciativa de la Secretaría de Bienestar de México en colaboración con el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES). El objetivo destacar las políticas públicas clave orientadas a fortalecer el sector social de la economía en México, en línea con el Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. El programa busca fomentar un modelo económico incluyente, sostenible y basado en la solidaridad, con el fin de reducir la desigualdad y promover el bienestar social.

Está fundamentado en el artículo 25 de la Constitución Mexicana, que encomienda al Estado la rectoría del desarrollo nacional en un marco de equidad y sostenibilidad. Asimismo, se apoya en la Ley de la Economía Social y Solidaria, que establece los lineamientos para el fomento de la economía social. Este programa también está alineado con el Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, que reconoce el papel del Estado en la promoción de un mercado justo y un modelo económico que priorice el bienestar social.

Una de las políticas principales es la promoción de los valores de la economía social (solidaridad, cooperación) en toda la población, espe-

cialmente en niños, jóvenes y grupos excluidos. El programa busca implementar iniciativas educativas y de concienciación para que estos sectores conozcan y adopten prácticas de economía solidaria, impulsando un cambio cultural que favorezca un modelo de desarrollo basado en el bienestar colectivo.

Identifica la necesidad de actualizar y mejorar el marco legal para fomentar el crecimiento de las organizaciones de economía social, como cooperativas, ejidos y empresas de trabajadores. Se propone desarrollar una agenda legislativa que facilite la operación de estas organizaciones mediante incentivos y regulaciones que promuevan la cooperación y eviten los obstáculos burocráticos. Esta política tiene como fin crear un entorno favorable para la expansión de las actividades del sector social en la economía.

Se enfoca en incrementar la eficiencia y productividad de las organizaciones sociales mediante programas de capacitación en gestión, innovación y comercialización. Estos programas estarán orientados a fortalecer la autogestión y la sostenibilidad de las organizaciones, ayudándolas a mejorar su competitividad en el mercado y su capacidad para crear empleo digno y duradero.

Para muchas organizaciones de economía social, el acceso a servicios financieros sigue siendo limitado, especialmente en áreas rurales y sectores de bajos ingresos. Propone la implementación de políticas para ampliar el acceso a crédito, ahorro y seguros en estas regiones, aprovechando las sociedades cooperativas y otras entidades de la economía social. Esta política tiene como fin garantizar la inclusión financiera de estos sectores, promoviendo su integración en el sistema financiero formal. También propone una política de financiamiento que combine créditos, inversión pública y el uso eficiente de recursos fiscales para fomentar la inversión en el sector social. Esta política busca superar el enfoque asistencialista de los subsidios anteriores, desarrollando un sistema de financiamiento sostenible que impulse el crecimiento de empresas sociales y contribuya a su consolidación como actores económicos clave en el país.

Para implementar estas políticas, el INAES menciona que coordinará esfuerzos con otras dependencias y entidades del gobierno federal, creando una red de colaboración que permita alcanzar los objetivos de manera efectiva. También se buscarán alianzas con el sector privado y organizaciones de la sociedad civil para complementar los esfuerzos públicos y asegurar un impacto más amplio en las comunidades beneficiadas.

Se espera que la implementación contribuya significativamente a la reducción de la pobreza y la desigualdad, especialmente en zonas rura-

les y poblaciones marginadas. La economía social, al priorizar el bienestar colectivo sobre la ganancia individual, ofrece un modelo alternativo que puede mejorar el acceso a servicios básicos, fomentar la creación de empleo y reducir las brechas de desigualdad. Además, este programa está alineado con varios objetivos de la Agenda 2030, como el hambre cero, la reducción de desigualdades y el trabajo decente.

La propuesta del programa representa un avance importante en la promoción de la economía social en México, pero su éxito dependerá de la implementación efectiva de sus políticas. Se recomienda continuar fortaleciendo la coordinación interinstitucional, mejorar los mecanismos de evaluación y garantizar el financiamiento adecuado para las organizaciones de economía social. Este programa tiene el potencial de transformar el modelo de desarrollo económico de México, promoviendo un crecimiento inclusivo y sostenible que beneficie a todas las personas. Diario Oficial de la Federación (2024)

8. Conclusiones

Cuando se habla de una política pública es importante identificar cuáles son las acciones y objetivos específicos de la misma, por lo que conocer el comportamiento de los apoyos a la Economía Social permite observar el compromiso hacia este modelo económico, cabe preguntarse las razones por las cuales hasta el momento no se ha comprendido el objetivo de la Economía Social y por qué ha sido considerado como un instrumento de éxito en diversos países para tener opciones ante la empresa capitalista no como competencia sino como una alternativa y fortalecimiento del mercado interno, es importante tomar en serio a la Economía Social principalmente en estados de México donde existen serios problemas de contaminación en el que una de las causas principales es la industria, que contempla la obtención de rendimientos económicos a costa del medio ambiente.

Sin embargo, dentro de los resultados se observa una disminución abrumadora de los presupuestos en comparación con los que se tenían en 2013, confusión respecto a la población objetivo que constituye un incumplimiento a lo establecido en el artículo 25 constitucional.

Se observa un decremento neto del 76,47% del monto de apoyos en el periodo 2013-2019. En el periodo de los años 2013-2019 el Instituto Nacional de Economía Social otorgó apoyos a Organismos del Sector Social de la Economía en México por un total de \$11.259.746.930, se analiza al estado de Tlaxcala que recibió en este periodo \$281.351.409 siendo la media nacional con un 2,50% descar-

tando a los estados de Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Jalisco que superan el 5% del monto total.

En el análisis de los apoyos otorgados al estado de Tlaxcala se concluye que en el año 2013 se otorgó un monto de \$2.544.842, solo el municipio de Tenancingo en todo el periodo no recibió ningún apoyo, el municipio que más se benefició en todo el periodo fue Zacatelco con 53.370.190 representando un 18,97% del total, muy lejos de los municipios de Ixtacuixtla y Huamantla, que son los que siguen en cantidad, que obtuvieron \$17.427.893 y \$17.125.375 respectivamente, los municipios que menos apoyo recibieron fueron Santa Cruz Quilehltla y Cuaxomulco \$13.337 y \$75.337 cada uno.

En 2019 se observa también una disminución de los municipios que reciben los apoyos de Instituto Nacional de Economía Social, en el año 2013 se otorgaron apoyos a 46 municipios y en 2019 solo a 12, un dato para considerar es que el municipio de Tenancingo no recibió apoyo alguno por este concepto a pesar de tener serios problemas de violencia de género, no se debe olvidar que el estado de Tlaxcala tiene alerta de género en sus 60 municipios y dentro de los principios de la Economía Social se encuentra la equidad de género. La correlación de variables será objeto de siguientes investigaciones.

La revisión y análisis del Programa de Fomento a la Economía Social y su implementación, será objeto en futuras investigaciones representando un avance importante en la promoción de la economía social en México, pero su éxito dependerá de la implementación efectiva de sus políticas. Deberá fortalecer la coordinación interinstitucional, mejorar los mecanismos de evaluación y garantizar el financiamiento adecuado para las organizaciones de economía social. Este programa tiene el potencial, promoviendo un crecimiento inclusivo y sostenible que beneficie a todas las personas.

9. Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2020. Las cooperativas no son un fenómeno marginal. *COOP*.
- ÁLVAREZ-BUYLLA, M. E. 2022. Foro «Diálogo entre comunidades, academia y gobierno sobre la problemática multidimensional de contaminación de la Cuenca del Alto Atoyac». *CONACYT*.
- BAUMAN, Z. 2011. *Globalización Consecuencias Humanas*. Fondo de la Cultura Económica.
- CONDE BONFIL, C. 2020. La Política Pública de Fomento a la Economía Social en México 2012-2020. *Textual Análisis de Medio Rural(76)*.

- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN 2024. *Programa de Fomento a la Economía Social 2021-2024*.
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/690290/DOF_-_Diario_Oficial_de_la_Federaci_n_Acuerdo_para_el_Programa_de_Fomento_a_la_ESS.pdf
- DENUE. 2022. UNIDADES ECONÓMICAS DE TLAXCALA. *INEGI*.
- FLORES, I. U. 2018. Aceptación del concepto de Economía Social e identificación de grupos homogéneos en países de Latinoamérica y Europa. *Ciencia UAT*, 12(2).
- FLORES ILHUICATZI, Uziel, y Ana Laura MEDINA CONDE. 2022. «Estudio de caso de dos cooperativas De Teruel (España), a partir del cumplimiento de los principios cooperativistas y de su rentabilidad financiera». *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 60 (julio), 109-56. <https://doi.org/10.18543/baidc.2169>.
- GOBIERNO DE MÉXICO. 2022. Programa de Fomento a la Economía Social. *Página Oficial del Programa*.
- GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE EXPERTOS SOBRE EL CAMBIO CLIMÁTICO. 2022. *Informe de Evaluación*. IPCC.
- GÓMEZ ÁLVAREZ, J. J. 2022. Economía Social y Tercer Sector. *Revista de Estudios Cooperativos*(141), 2.
- HERNÁNDEZ, N. L., y Ramirez, F. M. 2022. El fomento a la Economía Social y Solidaria en México. *Revista Otra Economía*, 15 (27).
- IBERO. 2021. La cuenca Atoyac ha llegado a su límite ambiental: investigadores. *Universidad Iberoamericana*.
- IZQUIERDO, M. 2018. La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro. *CIRIEC/ Universidad Autónoma del Estado de México*, 8.
- IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2024. «Comentarios a La Ley General de Sociedades Cooperativas en México (1994)». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 33-51. <https://doi.org/10.18543/baidc.2747>.
- LARA GÓMEZ, G.; HURTADO MALDONADO, J.; RUBIO UGALDE, G. J.. 2024. «El federalismo, el sistema tributario y las cooperativas en México». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 203-31. <https://doi.org/10.18543/baidc.2733>.
- LEAL, J. M. 2016. Contaminación del río Atoyac. Infografías animadas. *Universidad Iberoamericana Puebla*.
- MACCORMICK, N. 2010. Argumentación e Interpretación en el Derecho. *Doxa* (75).
- MEDINA CONDE, Analaura, y Uziel FLORES ILHUICATZI. 2020. «Análisis De La política De Desarrollo Social En El Estado De Oaxaca, México 2013-2016. La economía Social Como Propuesta». *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 56 (abril), 73-105. <https://doi.org/10.18543/baidc-56-2020pp73-105>.
- PÉREZ HERNÁNDEZ, C. C.; LARA GÓMEZ, G.; HERNÁNDEZ CALZADA, M.. 2022. «Concentración, diversidad y especialización del cooperativismo

- en México: aplicación de un Análisis Exploratorio de Datos Espaciales». REVERSCO. *Revista de Estudios Cooperativos* 140, n.º febrero: e79941. <https://doi.org/10.5209/reve.79941>
- ROELANTS, B. 2022. Las cooperativas construyen un mundo mejor: Día Internacional de las Cooperativas anunciado. *Confederación de Cooperativas de Colombia*.
- ROJAS HERRERA, J. J. 2023. «Límites y contradicciones del programa de fomento a la economía social 2021-2024 en México». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 62 (julio), 71-93. <https://doi.org/10.18543/baidc.2489>
- ROJAS, H. J. 2016. Reflexiones generales en torno al significado y alcances del reconocimiento constitucional de la existencia del sector social de la economía mexicana en el contexto del sector cooperativo. *Relaciones*(146).
- SEMÁFOROS ECONÓMICOS. 2022. *Semáforos estatales Tlaxcala*. México cómo vamos.
- SERVICIO METEOROLÓGICO NACIONAL DE EE. UU. 2022. *54,4°C en el Valle de la Muerte, quizás la temperatura más alta jamás registrada en la Tierra*. EE.UU: Organización Meteorológica Mundial.
- SOCIAL, I. N. (2013-2019). Padrón de Beneficiarios. *INSTITUTO NACIONAL DE ECONOMÍA SOCIAL*.
- UNICEF. 2022. *Más de 27 millones de niños y niñas en peligro frente a inundaciones devastadoras que batan récords en todo el mundo*. UNICEF.
- VARGAS, M. 2021. Empresas transnacionales y libre comercio en México. Caravana sobre los impactos socioambientales. *Laboratorio de Estudio Sobre Empresas Transnacionales*.
- XOCHITOTOTL, J. 2018. Dan nueve zonas industriales empleo a 47 mil personas. *El Sol de Tlaxcala*.

El kibutz israelí: de la experiencia comunitaria a los principios cooperativos¹

(The Israeli Kibbutz: From Community Experience to Cooperative Principles)

Santiago Merino Hernández²

Letrado del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (España)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3060>

Recibido: 22.05.2024

Aceptado: 11.10.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: 1. Introducción. 2. Una breve referencia histórica. 3. La ideología del kibutz: un proyecto de transformación social. 4. El kibutz como cooperativa integral y su diferenciación respecto a la vivienda cooperativa. 5. El modelo organizativo. 6. Procesos de cambio en el kibutz y su proyección hacia el futuro: el encuentro con los principios cooperativos. 7. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction. 2. A brief historical reference. 3. The ideology of the kibbutz: a project of social transformation. 4. The kibbutz as an integral cooperative and its differentiation with respect to cooperative housing. 5. The organizational model. 6. Processes of change in the kibbutz and its projection into the future: the encounter with cooperative principles. 7. Bibliography.

¹ El presente artículo forma parte de la tesis doctoral defendida por su autor en la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea el 21 de marzo de 2024 bajo el título «Cooperativa de Vivienda. De la experiencia internacional a la realidad en España y su particular concreción en la Comunidad Autónoma del País Vasco» y codirigida por las profesoras de esta universidad Aitziber Etxezarreta y Rosa Otxoa-Errarte. El tribunal estuvo presidido por Adoración Mozas, catedrática de la Universidad de Jaén y presidenta de CIRIEC-España; además de por los también catedráticos Carlos Vargas (Universidad de Almería), Carmen Marcuello (Universidad de Zaragoza, presidenta del OLBESCOOP y vicepresidenta de CIRIEC-España), y Alberto Emparanza y Aitor Bengoetxea (ambos de la Universidad del País Vasco).

² Doctor en Derecho. Letrado del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. Miembro del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social —GEZKI— de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea y director adjunto de la Revista Vasca de Economía Social de este Instituto. Miembro del Consejo Asesor de la Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa de CIRIEC-España. Miembro de número de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo con sede en la Universidad de Deusto. E-mail: smerino@icaalava.com

Resumen: El kibutz ha logrado asentar en Israel un modelo convivencial partiendo del hecho autogestionario. Un modelo destinado al asentamiento bajo fórmula jurídica cooperativa, organizada esta sobre la base de la propiedad colectiva cuyo objeto es el trabajo por cuenta propia, la igualdad, la cooperación en la producción, el consumo y la educación en el marco de una vida comunitaria. Sin embargo, su realidad ha ido evolucionando desde la experiencia comunitaria hasta la realidad actual en la que ha descubierto al cooperativismo, entrando en contacto con la Alianza Cooperativa Internacional, así como con otras realidades cooperativas internacionales, y dejando ya muy lejos la autarquía con la que se definieron este tipo de experiencias en sus inicios. Y todo ello, sin dejar de tener en el centro a la persona y a la comunidad, pero sin olvidar la realidad económica y la eficacia empresarial. Sin lugar a duda el futuro de estas cooperativas se encuentra aparejado a la Alianza Cooperativa Internacional, y a los principios e identidad cooperativos, entendiéndose que el hecho cooperativo es el definitivo puerto de llegada de su evolución con relación a su modelo convivencial.

Palabras clave: Israel; kibutz; kibutzim; comunidad; cooperativismo; cooperativa.

Abstract: The kibbutz has succeeded in establishing a model of coexistence in Israel based on self-management. This model is aimed at settlement under a cooperative legal framework, organized on the basis of collective ownership, with the objectives of self-employment, equality, cooperation in production, consumption, and education within the context of community life. However, its reality has evolved from the original community experience to the current reality, where it has embraced cooperativism, engaging with the International Cooperative Alliance and other international cooperative movements, moving far beyond the autarchy that characterized its early days. Throughout this evolution, the kibbutz has maintained a focus on both the individual and the community, without neglecting economic realities and business efficiency. The future of these cooperatives is undoubtedly linked to the International Cooperative Alliance and cooperative principles and identity, recognizing that the cooperative model is the ultimate destination for their evolving model of coexistence.

Keywords: Israel; kibbutz; kibbutzim; community; cooperativism; cooperative.

1. Introducción

No suele ser habitual, todavía hoy, la inclusión de las experiencias habidas en Israel³ en las investigaciones relativas al cooperativismo en general y en el de viviendas en particular. Son dos los motivos a nuestro entender para que se obvie en muchas ocasiones esta referencia. Por una parte, es tal la particularidad, tanto de los kibutzim⁴ como de los moshavim⁵, que en muchas ocasiones no se ha encontrado canal de comunicación con el movimiento cooperativo. Por otra parte, seguramente por la particular situación política que vive de forma continuada el Estado de Israel y su repercusión en la esfera internacional⁶.

Respecto a la primera de ellas, no se puede negar que tanto los kibutzim como los moshavim han logrado asentar un modelo autogestionario en Israel. Este modelo, proviniendo del socialismo autogestionario, ha ido derivando en un socialismo mediatizado por el entorno capitalista, al tiempo que compite en la actualidad de forma exitosa bajo parámetros claramente cooperativos, y se conforma como una de las señas de identidad de un Estado como es el de Israel⁷. Si en algún lugar del mundo

³ Israel es un país de 22.000 kilómetros cuadrados, en el que viven 8 millones y medio de habitantes, con una renta de 35.000 dólares al año por habitantes y caracterizado por un importante desarrollo de la investigación, innovación y tecnología. En lo que hace referencia al sector primario, hay 310.000 hectáreas cultivadas, observándose que el 33 por ciento de la producción se sitúa en los 257 kibutzim, organizados en 8 estructuras regionales. *Fuente: Datos propios recogidos en estancia en Israel.*

⁴ Kibutzim es el plural de kibutz, organización cooperativa sobre la que nos detendremos especialmente.

⁵ Moshavim es el plural de moshav, la otra de las organizaciones cooperativas a las que haremos referencia, si bien no específicamente vinculada a la vivienda y a la vida en comunidad, como sí lo hacen los kibutzim.

⁶ El artículo, en el marco de la tesis citada en la nota primera, se redactó antes de los ataques perpetrados por Hamás el 7 de octubre de 2023 contra los Kibutzim próximos a la Franja de Gaza y que provocaron la condena mundial. Tras el ataque, el ejército israelí respondió con una importante demostración de fuerza, provocando un elevado número de víctimas. Respecto a todo ello, el autor no puede más que solidarizarse con todas las víctimas inocentes en los conflictos bélicos, también en este, y remitirse como jurista a la necesaria aplicación del Derecho Internacional.

⁷ Es amplia la referencia bibliográfica, sobre todo en inglés, relativa a la experiencia del kibutz. Por todos, y en forma de aproximación en lengua castellana, citaremos a DESROCHE, H. (1960): *En el país del Kibutz. Ensayo sobre el sector cooperativo israelí*, Buenos Aires; MENENDEZ, I. (1971): *El kibutz de Israel*. Méjico; y MÜLLER, L. (1973): *Los hijos del Kibutz*, Buenos Aires. Pero, sobre todo, y básicamente por su actualización y bibliografía incorporada, debemos citar a KIPERSZMID, M. (2016): *Redención y utopía: Apuntes para una historia de la experiencia kibutziana*. La Plata.

Así mismo, hemos consultado: Instituto de investigación del kibutz y de la idea cooperativa – Universidad de Haifa (<https://kibbutz.haifa.ac.il>), el Centro de documentación e in-

podemos observar cómo se ha concretado práctica y jurídicamente el hecho colectivo, y la vida en comunidad, ha sido en Israel con el fenómeno del kibutz. Pues bien, el kibutz es la concreción más práctica del apoyo mutuo y la vida en comunidad que, a nuestro entender, podemos encontrar en el mundo, tanto en sus orígenes como en su actual modelo de desarrollo, influenciado este último, y como no podría ser de otra forma, por el mundo moderno del siglo **xxi** en el que vivimos.

De alguna forma muchas generaciones son herederas del kibutz, y no solamente en Israel, desde la fundación de la primera experiencia en Degania, a orillas del Jordán en 1910, que concretó la asunción colectiva de responsabilidades a la vista de las necesidades. El kibutz se convirtió desde entonces en el dominio y la organización económica sobre los elementos naturales, significando una síntesis perfecta entre lo nuevo y lo posible a la que habían aspirado muchos pensadores utópicos. En este sentido, señala ARANGO que *«El kibutz, la aldea cooperativa comunitaria de Israel, representa, sin duda alguna, a lo largo del siglo **xx**, la experiencia más exitosa, de una organización de trabajo socialista [...] A pesar de sus peculiares características, las experiencias y los aportes de los kibutzim a la construcción de un modelo socialista comunitario y autogestionario no pueden ser desdeñados y constituyen, para los estudiosos en temas sociales del siglo **xxi**, un modelo exitoso que representa lo mejor de las utopías del siglo **xix** hechas realidad. Tal experiencia es aún más valiosa si se tienen en cuenta los fracasos del socialismo estatal y burocrático de inspiración soviética.»*⁸.

Como decimos, no podemos negar que el kibutz es una aportación importante a la cultura comunitaria occidental destacando además de por sus señas de identidad por una gran capacidad de adaptación al cambio. En este sentido, los ideales de las nuevas generaciones no son los de los fundadores y así han aparecido nuevos retos como es el mayor deseo de vida privada, la incorporación del trabajo de personas no socias, la industrialización, la tecnologización, etc. Pero lo que no ha dejado de ser es laboratorio de ideas, una suerte de Investigación y Desarrollo (I+D) desde la experiencia comunitaria.

El kibutz es algo más que una cooperativa de viviendas. Es una organización económica, cultural y sociológica. En definitiva, una comunidad de vida. Es hoy cuando muchos colectivos en España plantean proyectos de vida en comunidad con actividad económica, clasificándose los mis-

vestigación «Givat Haviva» (<https://www.givathaviva.org>) y el Centro de investigación, conceptual, documental y museístico del movimiento kibutz (<https://www.yadtabenkin.org>).

⁸ ARANGO, M. (2005): *Manual de cooperativismo y economía solidaria*, Medellín, pág. 109.

mos como cooperativas de viviendas integrales. Pues bien, no cabe duda de que estos proyectos no distan mucho del modelo del kibutz israelí en la actualidad o por lo menos se parece mucho más a este modelo que a las clásicas cooperativas de viviendas. Esto nos lleva inevitablemente a que cuando nos referimos al cooperativismo de vivienda debamos de citar a los kibutzim en la medida que, como ha señalado Rosner⁹, ninguna sociedad comunal no religiosa en el pasado ha alcanzado nunca el tamaño de la población del kibutz, su continuidad durante cuatro generaciones, y su papel y su importancia en la sociedad circundante; lo que la hace cobrar una singular importancia en los estudios que versan sobre la economía social en general y cooperativismo en particular.

La segunda de las cuestiones hace referencia, como decimos, a esa singular mirada que desde muchos sectores de la sociedad se mantiene hacia el Estado de Israel y que hace incluso que la experiencia investigadora sucumba a esos parámetros políticos. En relación con esto, como ya hemos avanzado, no seremos nosotros los que enjuiciemos en este texto, ni siquiera en forma de breve apunte, la actual política del Estado de Israel, sobre todo para justificar no abordar un modelo sin el cual pensamos la aproximación científica al cooperativismo de vivienda quedaría manifiestamente incompleta. Además, cometeríamos una doble injusticia, impropia del pensamiento científico, en la medida que al hecho de no citar al kibutz como experiencia de referencia, cuando lo es, lo haríamos por una política de Estado contra la que precisamente se ha manifestado el movimiento kibutzim en reiteradas ocasiones. Basta acercarse a cualquier kibutz de Israel¹⁰ para darse cuenta

⁹ ROSNER, M. (2000) «Future Trends of the Kibbutz - An Assessment of Recent Changes», *Instituto para el estudio e investigación del Kibutz*, n.º 83, Haifa.

¹⁰ Así lo pudimos comprobar en la visita técnica organizada por el movimiento cooperativo vasco en septiembre de 2019 y en la que pudimos participar. Las experiencias visitadas, y estudiadas, fueron las siguientes:

KIBUTZIM:

Kibutz GAN SAMUEL, creado en 1921 por una serie de pioneros de lo que luego fue el Estado de Israel, pioneros que a pesar de las dificultades con las que se encontraron por las duras condiciones no cesaron en su empeño de construir su proyecto colectivo de base agraria. Este modelo colectivista integral, que aglutina hoy a casi 1.000 personas, se caracteriza por tres principios: Cada uno aporta según sus capacidades y recibe según sus necesidades, propiedad colectiva de los medios de producción, e igualdad en el valor y la prestación del trabajo. Como en el resto de los proyectos visitados, ha ido diversificando progresivamente su línea de negocio sin perder no obstante los valores de la cooperación.

Kibutz OR HANER, creado en 1957, cuenta con 185 personas socias y 850 habitantes, contando en el marco del proyecto con un barrio anexo. Destaca por la producción de zanahoria con una planta de clasificación y envasado, cultivos con sistema de riego (30.000 hectáreas), pollos de engorde (100.000 pollos), así como otras activida-

de sus deseos de paz y vida en armonía desde unas claras opciones de progreso social, con todos los habitantes del territorio que habitan, al tiempo que se manifiestan de forma clara y sin ambages en contra de la política de ocupación de territorios y asentamiento de nuevas colonias de pobladores en las tierras colindantes a los límites actuales del Estado de Israel.

2. Una breve referencia histórica

La llamada experiencia autogestionada sionista trae causa de la unión que se produce entre los intereses políticos del pueblo judío y

des agropecuarias. Por otro lado, presentan también una progresiva diversificación con una fábrica de remaches, un restaurante, una compañía de eventos, y un comedor social abierto al público.

Kibutz GAASH, creado en 1951 y caracterizado por la producción láctea con más de 1.000 vacas en ordeño (1.000.000 de litros anuales), la producción de césped, si bien también ha abierto otros negocios más allá de la agricultura como el turismo (disponen de aguas termales), o una fábrica de lámparas LED. Este kibutz contrata mano de obra ajena al mismo, incluso de fuera de Israel.

Kibutz BARAM, creado en 1949, situado en la frontera con el Líbano y bandera hoy en día de lo que se puede entender como socialismo autogestionario. Cuenta con 300 miembros, 600 habitantes, y más de 60 voluntarios, así como trabajadores asalariados. Presenta una importante diversificación, destacando por su apuesta por las nuevas tecnologías y la industria vinculada al ámbito sanitario.

Kibutz DEGANIA, primer kibutz constituido en 1910 (algunas referencias citan 1909, si bien la fecha que reza en el propio kibutz en relación con su fundación oficial es el 29 de octubre de 1910), y compuesto en la actualidad por 700 personas. Este proyecto, adaptado a los tiempos, realiza actividades agrarias y ganaderas, pero también de turismo, restauración, etc.

Bodega cooperativa IRON, creada en el año 2002 por 8 kibutzim y moshavim, y que comercializa 1.200.000 botellas de vino al año.

COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO:

Cooperativa de segundo grado GRANOT, fundada en 1940 y formada por 43 kibutzim. Su objetivo es la producción de forma intensiva optimizando los recursos de tierra y agua al tiempo que aporta valor a los propios consumidores. Por otro lado, esta cooperativa desarrolla herramientas financieras de apoyo a la producción, además de contar con importantes cuadros humanos y desarrollo tecnológico.

Cooperativa de segundo grado MAON, comercializadora de patatas y zanahorias, y próxima a la frontera de Gaza. Constituida por 10 kibutzim destaca en la exportación a países como Rusia, la Unión europea y Estados Unidos.

Cooperativa de segundo grado TZEMAJ, dedicada a la comercialización de bananas, desarrolladores de software, además de a otras labores de innovación, desarrollo local, financiación, etc. La cooperativa creada en un principio por seis Kibutzim en 1925, entre ellos DEGANIA, presta servicios a los socios de cara a que completen toda la cadena de su negocio: envasado, comercialización, investigación y desarrollo.

los socioeconómicos de los primeros asentamientos autogestionarios en Palestina, y que permitió el nacimiento del Estado de Israel. Así, los antecedentes los encontramos en el segundo congreso sionista celebrado en Basilea en 1898, donde se adoptó la decisión de crear el Fondo Nacional Judío, que sin embargo no se materializaría de forma efectiva hasta el quinto congreso celebrado en 1901. Este fondo no sería empleado más que para la adquisición de tierras (la primera fue adquirida en 1921 en el valle de Jezreel), poniéndose a disposición de los kibutzim y moshavim a través de arrendamientos. Esta tierra posteriormente fue nacionalizada y también arrendada a los propios kibutzim y moshavim, pero esta vez por el propio Estado de Israel. Por lo tanto, una de las características que desde el primer momento se pudo apreciar en estos modelos es que la tierra en la que se asientan no pertenece nunca a sus miembros, sino que se considera propiedad «nacional».

Estos primeros pioneros impregnaron sus proyectos de la ideología socialista al tiempo que estaban dispuestos a materializar su vida en comunidad recuperando la «tierra prometida» según lo disponían los textos bíblicos. Estos asentamientos agrícolas se caracterizaron, además de por la vida en comunidad, por la igualdad, si bien en todos ellos se respetaba de forma escrupulosa la voluntad individual. Como consecuencia de este impulso pionero, se establecieron dos modelos autogestionarios: el kibutz, definido por la generación de la referida vida en comunidad y realización de la actividad agraria; y el moshav, que se centraría tan solo en la cooperativización de los créditos, los servicios de aprovisionamiento y la comercialización de los productos.

Antes del establecimiento del Estado de Israel, el kibutz asumió unas funciones de asentamiento de la población y en buena medida de la creación del Estado como principal objetivo. El kibutz se encontró con una tierra que no facilitaba el desarrollo de la agricultura si bien el propio proceso de ideologización y la voluntad de crear un Estado hicieron de la constancia una de sus notas más definitorias. Así, poco a poco algo más cien kibutzim con su asentamiento fueron marcando lo que luego se convertiría en el Estado de Israel. Incluso, hay que reconocer que de alguna forma tras constituirse en un sistema autogestionario hipotecó su desarrollo al propósito de la creación de ese Estado. Esa fue en realidad la primera función que hoy se le reconoce a los kibutzim. A esta primera función, le seguiría una segunda que fue la de convertir lo que era un desierto en zonas productivas que hoy abastecen a Israel y en gran medida también a otros países del exterior. Este papel del kibutz terminó cuando el país dejó de estar en vía de desarrollo al tiempo que entraba en la modernidad. Por último, nos en-

contramos con una tercera etapa en la que, envejecidos los precursores, y ante un entorno cambiante, el kibutz tuvo a mediados de los años ochenta que cambiar su modelo económico.

Analizando este último momento histórico, diremos que al cambiar Israel su modelo económico, liberó la importación, sin impuestos ni tasas, lo que provocaría un importante cambio en todas las estructuras que daban soporte a la agricultura, y con la lógica afición a los kibutzim y los moshavim. Como consecuencia de todo ello, el kibutz deja de ser una comuna en sentido estricto. Y, por otro lado, especialmente el consumo individual se empezaría a calcular en base a la familia y no teniendo a la cooperativa como referencia. La crisis en el movimiento kibutzim fue tan importante que el gobierno de Israel se vio en la obligación de intervenir, condonando deudas, al objeto de nivelar sus cuentas, lo que llevaría a que se consolidase de nuevo el movimiento. Resurgía, por tanto, un modelo que en ese momento llegaría a producir entre 15 y 16 billones de dólares.

Durante esa crisis, que el propio movimiento ha llegado a definir como la «maldición de la bendición», se constató que el aumento de la eficiencia conllevaba que no se necesitasen a tantas personas como se venía haciendo hasta la fecha. Al producirse más de lo que se hacía en el pasado el kibutz se enfrentó a una caída de los precios o a que muchas personas tuvieran que dejar la actividad. Esto conllevó a reconvertir el trabajo de muchas personas que salían del kibutz buscando mejores condiciones laborales y sobre todo de retribución de las que se ofrecían dentro de este. Esta situación vino a demostrar también que el kibutz no podía mantenerse como un mercado autárquico como ocurría en el pasado. Estamos ante el momento histórico en el que el kibutz comienza a relacionarse, en gran medida de forma necesaria, no solo con el entorno nacional sino también internacional.

Hoy en día, el movimiento kibutziano¹¹ está compuesto por 257 kibutzim¹². Unos kibutzim que se definen como un modelo complejo en la medida que estamos ante un proyecto integral: agricultura, industria y actividades comerciales si es que las hay, además de la vivienda. En definitiva, una unión en todos los aspectos de la vida de sus miembros. El movimiento asociativo se ocupa de todos los aspectos de la vida de los kibutzim y no solamente supone una federación económica. Se ocupa de la parte productiva a través de organizacio-

¹¹ Sobre el movimiento kibutziano, *vid.* la página web (en inglés): www.kibbutz.org

¹² A la fecha de la visita técnica ya referenciada, oficialmente se contabilizaban 257 kibutzim. Sin embargo, otros datos los cifran en 254 ya que 2 de ellos se estaban transformando en moshavim y otro estaba en disolución.

nes comunes (industriales/agrícolas), al tiempo que los kibutzim se agrupan también en estructuras regionales. Estas organizaciones regionales en la actualidad son ocho en el marco de la organización general, siendo su naturaleza la de organizaciones de segundo grado. Así mismo, existe una organización de tercer grado que nuclea a las organizaciones regionales desde un punto de vista económico. Con esta estructura se pretende apuntalar al kibutz que, como venimos diciendo, no es solo un sistema económico, sino que es mucho más en la medida que esa economía es el brazo que permite a este cumplir su misión a nivel nacional.

3. La ideología del kibutz: un proyecto de transformación social

Intentando definir el kibutz, a pesar de sus dificultades, podemos decir que estamos ante una asociación para el asentamiento, organizada sobre la base de la propiedad colectiva cuyo objeto es el trabajo por cuenta propia, la igualdad, la cooperación en la producción, el consumo y la educación en el marco de una vida comunitaria.

En las premisas ideológicas recogidas en la Carta constitutiva de la Federación «Kibutz Hartzí-Hashomer Hatzair»¹³, establecida en Haifa en 1927, se concretaban las bases ideológicas de esta federación, y que son las siguientes: el sionismo, el socialismo, la concepción identitaria del kibutz como las células pioneras de la nueva sociedad y el instrumento de la construcción y el fortalecimiento de la clase obrera hebrea. También se entiende al kibutz como una herramienta para la integración de la clase trabajadora hebrea y el baluarte de la lucha de clases. De esta forma, podemos señalar que el kibutz supone una de las expresiones más concreta del llamado socialismo autogestionario. Sin embargo, y hemos de destacarlo, a pesar de pretender desde el principio ser un modelo de referencia, el kibutz coexiste en el marco de una sociedad plural, buscando en todo momento la adhesión voluntaria, ese principio de puerta abierta tan característico de las sociedades cooperativas. Además, se concibe como una experiencia abierta, caracterizada por su flexibilidad y adaptación al cambio.

Son muchos los que han visto una clara influencia del marxismo en el kibutz, si bien no podemos descartar otras como son el propio judaísmo en cuanto guía de conducta social y, sobre todo, el anar-

¹³ Vid. GORROÑO, I. (1986): *Los Kibutz, la experiencia cooperativa israelí*, Barcelona, págs. 57 y ss.; que a su vez lo recoge de la revista «Encuentro», n.º 32, correspondiente a agosto-septiembre de 1984.

quismo como bien señala Guiora Manor¹⁴ cuando señala que «... *El kibutz y sus principios básicos son en realidad una manifestación del anarquismo, de las ideas formuladas por sus creadores: el inglés William Godwin y el francés Pierre Joseph Proudhon, y sus continuadores, el príncipe ruso Kropotkin y el escritor alemán judío George Landaver...* La democracia directa, la rotación de funciones, la autoridad que emana de la disciplina interna, carente de medios de coerción, la aspiración a una vida sin explotación del prójimo, la ayuda mutua en el sentido maximalista, que se expresa en la responsabilidad económica general: todos estos principios constituyen, en mi opinión, signos característicos de la ideología anarquista.» Como vemos, los pioneros partieron de las ideas socialistas nacidas en el siglo XIX, participando estos pioneros y por extensión los primeros kibutzim en lo que vino a denominarse la lucha de clases. Por otra parte, según el teórico Moshe Kerem, el carácter comunista libertario se expresa con claridad en el objetivo estratégico del kibutz, que pretende conjugar el desarrollo individual con el social. Así, señala que «...*la sociedad a la que el kibutz aspira no es una sociedad donde toda expresión de individualidad está suprimida por amor a la igualdad uniforme. Al contrario, el objetivo del kibutz consiste en organizar una comunidad en la que la individualidad encontrará su expresión.*»¹⁵.

Los primeros colonos que se asentaron en lo que hoy es la tierra de Israel, conformaron un espíritu socialista más arraigado que los que llegaron posteriormente. Según José Castellote, el kibutz con esas primeras experiencias pretendía la consecución de una comunidad socialista integral, basada en los principios del movimiento cooperativo¹⁶. En resumen, se trataba de una estructura social agraria basada en la integración de los campesinos, el trabajo personal, el reparto de la tierra, la aplicación de las formas cooperativistas especialmente en la explotación de la tierra. En estos momentos, es tal la voluntad comunitaria que para formar parte del kibutz se debía transferir todos los bienes a este, adquiriendo el kibutz en contraprestación la obligación de satisfacer las necesidades de sus miembros. Esto no ocurriría en los moshavim, en donde los miembros no aportan sus bienes, sino que tan solo se limitan a vehiculizar sus intereses comunes a través de una cooperativa de servicios.

¹⁴ *Ibidem*, pág. 61. También, de la mano de GORROÑO podemos analizar, en relación con la ideología, las diferentes corrientes habidas en las Federaciones, hoy fusionadas en un único movimiento kibutziano. *Vid.* págs. 63 y 64.

¹⁵ KEREM, M. (1965): *El kibutz*, Jerusalén, pág. 36.

¹⁶ CASTELLOTE, J. (1970); *Socialismo Agrario en Israel*, Algorta, pág. 19.

La ideología en los kibutzim se mantuvo de alguna forma inalterable en el socialismo, si bien con las lógicas adaptaciones necesarias. Sin embargo, todo empezó a cambiar a mediados de los años ochenta del siglo pasado cuando la sociedad israelí en general abrazó el neoliberalismo. En ese momento aparecieron cuestiones que hicieron tambalear de alguna forma los cimientos del modelo. Antes del nacimiento del Estado de Israel, en el momento de la colonización, se recibieron de las instituciones judías los terrenos para que cultivaran la tierra y vivieran en la misma para la constitución de un Estado. Eso fue lo que hicieron ya que, como hemos apuntado, de alguna forma los kibutzim y moshavim definieron lo que luego sería la frontera de Israel. Sin embargo, en los citados años ochenta, se lanza la pregunta de por qué esa población cooperativa tiene tanto terreno y quién dice que se debe mantener un sistema agrícola en el país en torno a estas organizaciones, si se puede importar y es más barato. En definitiva, por qué deben destinarse recursos y terrenos para ponerlos a disposición de un modelo que ya cumplió su misión en el pasado. Con todo, comenzaron en torno a los kibutzim las grandes preguntas.

Lo que no cabe duda es que, en el kibutz, la persona es el eje central del proyecto y que lo condiciona de forma definitiva. Prueba de ello es que las inversiones en recursos para la educación superan notablemente a las que nos podemos encontrar en cualquier sociedad avanzada¹⁷. Esta vida comunitaria abre sin duda nuevos rumbos de comportamientos, haciendo más sociable y colaborativa la vida, al tiempo que se

¹⁷ La educación efectivamente ha sido considerada como una rama más de producción, teniendo la crianza de los niños una atención preferencial. En los primeros tiempos los padres vivían separados de los niños, estando centralizados estos en un ambiente común más favorecedor a la educación en los parámetros del propio kibutz, lo cual además era más económico. Incluso esto fue justificado en favor de la liberalización de la mujer en la tarea esclavizante de criar a sus hijos. Si bien los niños eran considerados como «hijos del kibutz» en ningún momento se negó la íntima relación de los padres y madres con sus hijos. Con todo, los niños vivían separados de sus progenitores desde el día de su nacimiento y hasta la culminación del ciclo educativo. En este momento, siguiendo a Kerem, «*Los niños forman parte de una comunidad infantil organizada, viven, comen juntos y estudian juntos. Forman kibutzim en miniatura, administran sus asuntos bajo la guía de maestros y líderes de grupo, y en muchos kibutzim trabajan su propia granja, adjunta a la escuela*». Vid. KEREM, M. (1965): *Op. cit.*, pág. 26.

Este modelo con el paso del tiempo ha ido cambiando hasta la realidad actual, en la que los progenitores se comprometen plenamente en la educación de sus hijos e hijas, y soportan el peso de la responsabilidad educativa. En esta transición observamos cómo la educación colectiva ha sido de alguna forma reemplazada, sobre todo desde que los niños y niñas van a dormir a casa de sus progenitores.

Sin embargo, sí podemos destacar como principios básicos en el campo de la educación la igualdad de oportunidades en el kibutz frente a la capacidad materialista y las

incrementan los niveles de responsabilidad de cada miembro. La máxima de «a cada uno de acuerdo con sus necesidades» ha pasado de alguna forma a nuevos parámetros de referencia en la medida que en el kibutz lo que cuenta es la vigencia de condiciones elementales de convivencia igualitaria: el otorgamiento de las viviendas sin discriminación, la educación igual para todos y una visión de la proporcionalidad. Esto es, la búsqueda del factor unificador en el marco de la libertad de actuación. Y es precisamente en este contexto cuando nos podemos referir a la vivienda señalando que si bien en origen tanto la vivienda como todo su contenido eran propiedad del kibutz con el paso del tiempo esta se ha ido llenando de bienes particulares dando paso a la propiedad privada.

Los primeros pioneros antepusieron siempre el trabajo físico a la actividad intelectual. En verdad se consideraba plena fe purificadora el trabajo físico y muchos lo veían como el motor de una revolución judía que abriría nuevas sendas en la vida del pueblo. No obstante, con el paso del tiempo la sociedad israelí registró muchos cambios que afectaron en gran parte al trabajo manual, pero lo que es cierto es que todavía hoy el trabajo físico en el kibutz es una cuestión de conciencia y moral¹⁸.

Por último, cabe preguntarse cuál es la posición, y sobre todo el papel, del kibutz en la sociedad israelí actual. Pues bien, con el riesgo que supone la generalización en la medida que no todos los kibutzim son iguales, sí podemos afirmar que sus miembros gozan hoy de un nivel de vida superior a la media de los ciudadanos israelíes. A lo largo de las últimas décadas, los kibutzim han visto consolidar su situación económica a través de la acumulación de capital y de la consolidación de estructuras financieras. Sin embargo, la influencia de estas organizaciones y en general del movimiento kibutziano ha ido disminuyendo en la sociedad israelí. La razón de este debilitamiento la podemos encontrar en la asunción por parte del Estado de Israel de determinadas funciones sociales cuyo protagonismo antes corría a cargo del kibutz. Es el caso de la sanidad, la educación o la defensa militar. Juntamente con esto, la llegada mayoritaria a Israel de judíos provenientes de Europa oriental y África, además de sefardíes, con tradiciones propias y muy

limitaciones sociales, o el aprovechamiento y la creatividad organizacional frente a segregación y limitaciones de las diferentes escuelas más allá del kibutz.

Citada la familia, si diremos que existe una total independencia económica en lo que al presupuesto económico se refiere de los diferentes miembros de esta. Y que los progenitores, con independencia de si contraen o no matrimonio, en el caso de separarse recibe viviendas diferentes, siempre en el marco de la disposición existente. Son innumerables los trabajos sobre la educación y la familia en el kibutz. Por todos, citaremos NETZER, E. (1993): *Kibutz, una sociedad diferente*, Afula, págs. 31 y ss.

¹⁸ *Ibidem*, pág. 23.

individualistas, en perjuicio de los askenazís¹⁹, más proclives estos últimos a la tradición colectivista del kibutz y sobre todo a continuar con el proyecto iniciado por los pioneros, hizo que se rompiera esa identificación del kibutz como la referencia utópica de todo el judaísmo y muy específicamente del sionismo. Esta pérdida de protagonismo y de liderazgo ha conllevado que en los últimos años no se hayan visto positivamente desde importantes sectores de la población de Israel, muy especialmente desde posiciones políticas conservadoras, los privilegios que gozaban los kibutzim y las personas integrantes de los mismos.

4. El kibutz como cooperativa integral y su diferenciación respecto a la vivienda cooperativa

Una de las principales dudas que surgen cuando se realiza una aproximación desde la ciencia jurídica al kibutz es precisamente la de su marco jurídico. Pues bien, para responder sobre la tipología jurídica del modelo debemos acudir en primer lugar a la Ley de cooperativas de 27 de diciembre de 1933. Recordemos que los kibutzim son comunidades creadas antes de la existencia del Estado de Israel, y el territorio en el que se asentaron estaba en ese momento bajo el protectorado británico. En este contexto se aprobó la Ley de Cooperativas de 1933²⁰, en la que se encuadraron a los kibutzim. La verdad es que se encuadró a los kibutzim en esta norma (todavía hoy lo están en la medida que la norma sigue en vigor²¹) porque en algún lugar tenían que estar, si bien

¹⁹ Asquenazí o asquenazi, también escrito como askenazí o ashkenazí, es el nombre dado a los judíos que se asentaron en la Europa Central y Oriental. Se establecieron principalmente en Alemania, Austria, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Polonia, Ucrania, Rumania, Moldavia, Rusia, Bielorrusia, Lituania y Letonia.

²⁰ A poco de obtener su independencia en 1948, Israel promulgó el decreto «Leyes y Administración», que estipulaba que las leyes vigentes en el país antes de la independencia permanecerían en vigor mientras no contradijeran los principios enunciados en la Declaración de Independencia del Estado de Israel y no fueran incompatibles con las que promulgara en el futuro la Knéset (Parlamento de Israel), como así se consideró con la Ley de Cooperativas. De esta forma, el sistema legal incluye vestigios de la Ley otomana (vigente hasta 1917), leyes del Mandato Británico (1918-1948), que incorporan gran parte del derecho consuetudinario inglés, elementos de la Ley religiosa judía y algunos otros elementos de otros sistemas comparados.

²¹ Ha habido varios intentos de modificar la Ley de cooperativas de 1933 y adaptarla a la realidad actual, si bien todas ellas frustradas en un país en la que estas cuestiones pasan a un segundo plano por la muchas veces dramática actualidad en la que vive, así como por la dificultad de generar mayorías parlamentarias que posibiliten este tipo de modificaciones.

la nota característica de estas agrupaciones era, además de la autarquía económica, la ajenidad respecto a este tipo de norma que de hecho tan solo les era de aplicación en el plano teórico.

Se ha tenido que esperar a la aprobación de una serie de reglamentos de desarrollo de esta Ley cuando ya encontramos no solo una referencia clara a los kibutzim sino una voluntad inequívoca de regularlos. Entre esta serie de decretos, mencionaremos, por entender que son los de mayor relevancia en la década de los setenta, el Reglamento 5733/1973, regulador, entre otras cuestiones del régimen de los afiliados y la formación en las cooperativas; el Reglamento 5735/1975 que establece el marco jurídico básico y las instituciones de la sociedad, al tiempo que fija los parámetros contables y la necesaria auditoría en las sociedades cooperativas; y el Reglamento 5736/1976, regulador de las provisiones generales, así como la necesidad del informe financiero, libros, registros y notificaciones.

En la década de los ochenta, destacaremos el Reglamento 5744/1984 regulador de las elecciones en las cooperativas, la resolución de las controversias internas, estableciendo como solución el arbitraje, y la liquidación en su caso de estas entidades.

La década de los noventa trajo consigo la clarificación de las diferentes clases de cooperativas ante la pluralidad de experiencias habidas. Así, el Reglamento 5756/1995 regula las clases de cooperativas, y es precisamente en esta norma cuando se cita expresamente a los kibutzim como cooperativas, si bien como un tipo claramente diferenciado. Incluso en esta norma se diferencia el kibutz de otras realidades como el nuevo kibutz, el kibutz urbano y las cooperativas de viviendas, regulando igualmente de forma expresa el movimiento kibutziano como movimiento cooperativo.

Ahondando en el Reglamento 5756/1995, vemos cómo regula la aldea rural comunal, definiéndola como una sociedad cuyos objetivos principales son organizar el asentamiento de sus miembros en torno a una comunidad que mantiene la cooperación en el establecimiento de la empresa productiva, en la prestación de servicios y en la gestión de la vida comunal en la aldea. Dentro de estas comunidades el Reglamento diferencia entre:

- (a) El kibutz cooperativo, entendiéndolo como una sociedad de asentamiento separada, organizada sobre la base de la propiedad comunal de los bienes, del trabajo autónomo y de la igualdad y cooperación en la producción, el consumo y la educación.
- (b) El nuevo kibutz, que define en parecidos términos, si bien además de lo ya indicado para el kibutz, incide específicamente en

la participación comunitaria y en la responsabilidad mutua para sus miembros. A estos nuevos kibutzim le son de aplicación, como veremos más adelante, otras normas específicas como el Reglamento 5766/2005.

De esta forma, tanto el kibutz como el nuevo kibutz son entidades que podemos identificar con la cooperativa integral, en la medida que asocia de forma cooperativa la vivienda, la producción, el consumo y la educación, si bien a nuestro juicio es la vivienda, o mejor dicho para el caso que nos ocupa la vida comunitaria la que tracciona realmente el proyecto.

El Reglamento 5756/1995, diferencia también el kibutz urbano de la cooperativa de viviendas, entendiendo el primero como una sociedad cooperativa que funciona para la contribución social y la participación en la sociedad de Israel, organizada en principios de un trabajo autónomo y de cooperación en los ingresos, el consumo y la educación sobre la base de la igualdad de sus miembros. Frente a este, la cooperativa de viviendas es aquella sociedad cuyo objetivo principal es construir y mantener barrios y edificios residenciales para sus miembros, o suministrar servicios a los residentes en barrios y edificios residenciales.

Incorporado el kibutz, como hemos visto, a una clase de cooperativa diferenciada, en el siglo xxi nos encontraríamos con una serie de Reglamentos no de general aplicación para todas las cooperativas sino específicamente para los propios kibutzim. Entre estos destaca por su importancia el ya adelantado Reglamento 5766/2005 que regula la atribución de viviendas en los nuevos kibutzim, así como de los medios de producción, la responsabilidad mutua en estas entidades y la necesidad de un fondo de previsión en estas. Este Reglamento volvería a tratar la resolución de conflictos y el arbitraje, si bien en esta ocasión atendiendo específicamente a los kibutzim y no para todas las cooperativas como lo hacía el publicado en 1984. Como decimos, esta norma, siempre respecto a los nuevos kibutzim, además de fijar la forma de atribución de las viviendas a sus miembros, establece las asignaciones a éstos en función de su contribución, posición o antigüedad en el kibutz. Así mismo, se posibilita la atribución de medios de producción, distintos de la tierra, el agua y las cuotas de producción a sus miembros a condición de que no se transfiera la propiedad y de que existan disposiciones en los estatutos que restrinjan la negociabilidad de estos.

Respecto a las cooperativas de viviendas, la página web de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)²² señala que tan solo están

²² <https://www.housinginternational.coop/co-ops/israel/>

activas en Israel noventa y tres, si bien en la actualidad se está produciendo un repunte de nuevos proyectos en las áreas urbanas, no solamente en cuanto al acceso a la vivienda sino también buscando una vida comunitaria²³. Estas cooperativas de viviendas se presentan como un hecho diferencial respecto al kibutz, incluso respecto al kibutz urbano en la medida que este incorpora un propósito social que no lo hacen muchas de las cooperativas de viviendas de nueva creación. Las nuevas familias dependen de los departamentos de alquiler principalmente debido a los altos precios en el mercado de la vivienda y la escasez de viviendas sociales, tanto municipales como reguladas por el gobierno, y han empezado a ver a la cooperativa de viviendas como una alternativa. Al mismo tiempo, la tasa de interés en Israel hace que los bienes raíces sean una muy buena inversión por lo que en buena medida se están activando proyectos en este sentido bajo parámetros cooperativos. Con todo, y a pesar del escepticismo por parte de las autoridades hacia el modelo de vivienda cooperativa y sobre sus beneficios, existe un interés continuo y creciente por parte de los miembros del Parlamento.

Para terminar, debemos de hacer referencia a los tres problemas fundamentales con los que se está encontrando en la actualidad la vivienda cooperativa israelí:

- a) El primero hace referencia al plazo de arrendamiento del solar donde se construye la cooperativa, siendo necesario que éste sea superior a 49 años, como ocurre en la actualidad, para dotar de seguridad y garantía al inversor.
- b) El segundo hace referencia a las cuestiones financieras, evidenciándose la necesidad de ayuda para que puedan recaudar las cooperativas de vivienda el dinero suficiente para la realización de grandes inversiones. A este respecto, hay cooperativas financieras en Israel, la mayoría de ellas orientadas al kibutz. Estas cooperativas están formadas por los kibutzim y tanto su normativa interna como la de general aplicación sobre blanqueo de capitales ven limitadas sus operaciones a éstos, no pudiendo por tanto financiar a las cooperativas de viviendas. Adicionalmente, no se observa especial interés por parte de la banca tradicional respecto al sector del cooperativismo de vivienda.

²³ Sirva como ejemplo el establecimiento en junio de 2020 de una comunidad pionera de vivienda cooperativa para personas mayores en Israel, en la nueva ciudad de Harish.

- c) Por último, nos encontramos con una importante dificultad debido a que el marco legal no permite que, cuando estemos ante una transmisión, esta pueda hacerse por debajo de precios de mercado, lo que dificulta notablemente la promoción de esta clase de cooperativas.

5. El modelo organizativo

Analizado el marco jurídico de los kibutzim y su diferenciación con las cooperativas de viviendas, hemos de detenernos en los dos elementos que caracterizan al kibutz en el marco de esa cooperativa integral que hemos definido: el hecho comunitario y la generación de una empresa.

Siguiendo a Gorroño²⁴ respecto a la primera de las cuestiones, el kibutz si por algo se caracteriza, en cuanto experiencia única, es precisamente por el grado de cooperativización alcanzado; incluso en alguno de ellos se cooperativizan todas las necesidades que pudieran tener sus miembros. Así, los elementos constitutivos de la esfera social en su más amplia concepción se hallan cooperativizados. Además, se fundaron en base al principio retributivo siguiendo la vieja aspiración religiosa, retomada por los pensamientos marxista y libertarios «*De cada cuál según sus posibilidades, a cada cual según sus necesidades*», que se concreta en que cubiertas por el miembro sus obligaciones respecto al kibutz, éste asume íntegramente, conforme a sus posibilidades económicas, la atención de todas las necesidades materiales y humanas del mismo, tanto en el presente como en el futuro.

Este modelo se caracteriza por la democracia directa y la garantía mutua, donde las votaciones generales se configuran como el vector para cambiar el estilo de vida que sus miembros han diseñado conjuntamente. La asamblea general del kibutz, con una frecuencia que nada tiene que ver con las habituales en las cooperativas de nuestro entorno más cercano, se caracteriza por el principio igualitario de «una persona un voto», y en la que pueden participar (con voz, pero sin voto) incluso aquellos que no forman parte todavía del proyecto de forma definitiva.

Raramente el voto es secreto en la asamblea general, primándose la transparencia en la búsqueda de la «opinión colectiva». Este órgano elige a su órgano de administración y representación, así como a los di-

²⁴ GORROÑO, I. (1986): *Op. cit.* págs. 10 y ss.

ferentes comités y comisiones delegadas para la administración de los diferentes asuntos: económicos, sociales, organización del trabajo, relaciones exteriores... Con esto se busca que todos los miembros del kibutz participen de alguna forma y en base a sus capacidades en la gestión colectiva. Incluso, con la llegada de medios técnicos en numerosos kibutzim las deliberaciones son retrasmittidas para aquellos que por diferentes motivos no pueden acceder a la asamblea (enfermedad, personas de la tercera edad, desplazados, etc.).

Lo que parece claro es que la base de la vida comunitaria es la identificación con el proyecto, y esto ha dado lugar con el paso del tiempo a que se fueran diferenciando los kibutzim en base a diferentes corrientes ideológicas. Sobre el particular, es una realidad que existen kibutzim de base socialista y los hay de base, por el contrario, religiosa. Difícilmente una comunidad de vida que se pretende colectiva y en la que la identificación con el proyecto es la base de su sustento se podría sostener sin esa identidad ideológica. Es ese necesario «mínimo común múltiplo» el que hemos querido ver como necesario en los proyectos comunitarios en otros lugares del planeta, también en España. Estas corrientes ideológicas dieron como consecuencia que los kibutzim se asociasen en Federaciones²⁵, hoy fusionadas en un único movimiento kibutziano.

Abordando las características básicas del régimen de vida comunitaria diremos que este se enmarca en la propiedad colectiva de todos los bienes²⁶, siendo la única excepción el mobiliario (y no siempre) y el ajuar doméstico. Se trabaja de forma colectiva hasta que se puede. De hecho, prácticamente hasta el final de los días sus miembros realizan labores para el colectivo. Se atiende los servicios sociales, vivienda, comedor social, asistencia sanitaria, provisión de ropa, lavandería, utilización de vehículos, etc. Y todo ello en base al principio de puerta abierta; esto es, el libre abandono del kibutz cuando uno de sus miembros así lo desea. Sin embargo, estas características que exponemos lo son para cada kibutz en la medida que en cada uno de ellos podemos ver hechos diferenciales, y cada uno de ellos responde de forma diferente a los problemas con los que se ha ido encontrando el modelo como son la progresiva falta de participación conforme el kibutz se ha ido tecnificando, los derivados de los cambios habidos en la institución familiar tradicional o, en general,

²⁵ *Ibidem*, págs. 62 y ss.

²⁶ Recordemos que la tierra sobre la que se asienta el kibutz pertenece en la gran mayoría de los casos al Estado de Israel que dispone en la actualidad del 95% del suelo agrario.

los acaecidos como consecuencia de la influencia de la sociedad circundante.

Lo que sí es cierto, y es una de las notas sobre las que pueden alumbrarse otros proyectos comunitarios en el mundo más allá de los kibutzim, es que las personas deben ser el patrimonio más importante y cuando esto se produce se abren nuevos rumbos en el comportamiento de todos, acentuándose en los miembros del colectivo la sociabilidad, la colaboración y la tolerancia. Vivir en estas comunidades es una auténtica declaración de principios, en la medida que se dejan los intereses personales en favor del bienestar general, obteniéndose con ello un importante retorno para el colectivo, pero también para cada uno de los partícipes a título individual.

En este marco de atención, no podemos dejar de mencionar la forma en la que se resuelven los conflictos. Pues bien, aunque hay Reglamentos que han venido a regular esta cuestión en el kibutz, preguntados sus miembros sobre las diferentes formas de resolución²⁷, todos referenciaban a la opinión pública y al reproche del colectivo al individuo como uno de recursos punitivos del kibutz, prueba de la fuerza de lo social frente al individuo. Son excepcionales las intervenciones externas, las cuales mayoritariamente son relativas a cuestiones de orden familiar y más concreto los que se producen como consecuencia del cese de la convivencia de los cónyuges.

Lo que resulta evidente es la dificultad a la hora de encontrar en el mundo otra forma de organización comunitaria asentada en el marco de una economía avanzada y a través de la cual se haya alcanzado un nivel de igualdad mayor entre las personas. Y, así mismo, realizando al mismo tiempo una actividad económica avanzada y rentable en un mercado competitivo y en una sociedad que le observa desde el neoliberalismo imperante en el mundo occidental.

Como hemos señalado en el comienzo de este apartado son dos las características que definen al kibutz, y si una de ellas era la existencia de una comunidad, la segunda es el desarrollo de una empresa. En efecto, ya hemos señalado que los kibutzim surgieron de la necesidad, si bien su vocación desde un inicio fue la de satisfacer dicha necesidad a través del ejercicio de una actividad, lo que hoy podríamos entender como una empresa. Poco a poco fueron pasando del autoabastecimiento material inicial a la creación de empresas con producción agropecuaria diversificada, con mecanización intensiva y una medida planificación financiera. Sin embargo, a partir de la década de los años

²⁷ Entrevistas realizadas en los kibutzim durante el viaje técnico citado.

cincuenta del siglo xx el kibutz afrontó un progresivo proceso de industrialización una vez que se iba observando la saturación progresiva del mercado alimentario. Además, la mecanización de la agricultura conllevó un excedente de mano de obra, que llevó a la necesidad de emplear a sus miembros en nuevos sectores. Esta industrialización, lejos de haberse convertido en un problema ha sido una oportunidad para los kibutzim y una lógica de su carácter empresarial, aprovechando las oportunidades ofrecidas por el mercado israelí y poder hacer frente así al objetivo de procurar el pleno empleo y la elevación de renta de sus miembros. Incluso hay kibutzim en los que en realidad la actividad agraria ya no es que la podemos definir como subordinada, sino que tan solo se mantiene como una suerte de compromiso histórico con sus orígenes y arraigo con la tierra, pero en modo alguno por su rentabilidad²⁸.

Esta industrialización, no obstante, ha sido generadora de problemas que no pueden ser obviados. Así, con estos procesos se ha dado lugar a la introducción de la mano de obra asalariada, no exenta de problemas y foco de tensiones, la aparición de una tecnocracia en el kibutz como consecuencia de labores donde se aprecia una elevada especialización y en definitiva el desempeño de los puestos directivos por las mismas personas, los problemas financieros que han tenido que ser solucionados a través de una red propia, e incluso los problemas de competencia entre personas del kibutz que muchas veces actúan en el mismo mercado, sin olvidar los derivados de las diversas crisis económicas que como empresas han ido sufriendo.

Frente a esta situación, los kibutzim han encontrado las respuestas en el fortalecimiento de los valores de la cooperación empresarial, y muy especialmente en el de la intercooperación, así como en los servicios que se prestan desde el propio movimiento kibutziano. Como decimos, el fortalecimiento del movimiento al servicio de los kibutzim es una de las respuestas habidas en el nuevo tiempo. Así, son en la actualidad más de setenta las personas que trabajan en la sede central del movimiento, colaborando por ejemplo en cuestiones financieras de cada kibutz. Además, el movimiento actúa en la sociedad desde la doble vertiente de lograr rentabilidades de sus inversiones (por ejemplo, de sus bienes inmuebles), al tiempo que actúa también como un motor de la sociedad israelí, subvencionando al

²⁸ En cualquier caso, la agricultura israelí goza de prestigio mundial por el alto nivel de desarrollo y mecanización. Sin duda la contribución a esta realidad tanto histórica como en la actualidad de los kibutz es incuestionable.

movimiento juvenil, centros de cultura, etc., siempre en el marco de los valores de la cooperación.

6. **Procesos de cambio en el kibutz y su proyección hacia el futuro: el encuentro con los principios cooperativos**

Como ya hemos adelantado, a finales de los años ochenta del siglo pasado el modelo entró en crisis como consecuencia de la subida de los partidos de derecha, con la consecuencia de la falta de apoyo del Estado a los kibutzim, y por la grave crisis económica en Israel. De alguna forma las personas empezaron a percibir que las respuestas tradicionales y los moldes convencionales no satisfacían las necesidades y no se adaptaban a la realidad cambiante. Comenzó a extenderse una sensación de encierro inoperante en unos valores que les habían guiado hasta entonces. En suma, la identidad del kibutz comenzó a resquebrajarse.

Como consecuencia de esta situación, se multiplicaron las exigencias en favor de una mayor responsabilidad de la familia y el individuo en la conducción de la vida y comenzó el kibutz a sumergirse en un proceso de privatización, además de en otros cuestionamientos referidos al salario diferencial, al paso del alojamiento en comunidad al alojamiento familiar, la instauración de la herencia familiar a manos de los miembros, la propiedad privada, la contratación de terceros para puestos de gestión, o la ampliación de las instalaciones para no miembros. Con esto comenzó una apertura definitiva del kibutz a la zona de su entorno, asociándose incluso con otras empresas del mismo ramo. El kibutz autárquico dejaba de constituir una respuesta adecuada a la realidad y no había más salida para el movimiento que la cooperación empresarial. De esta colaboración y utilización de herramientas mercantiles se crearían nuevas oportunidades para dar respuestas a las necesidades de una forma más relevante y específica. Sin embargo, el kibutz en este nuevo marco no abandonó algunos de los principios básicos que le habían acompañado desde su fundación como son la garantía mutua, la decisión libre sobre un particular estilo de vida y la decisión comunitaria de una peculiar estructura organizativa.

El kibutz, a pesar de los cambios, no dejó de situar a la persona en el punto central del proyecto cooperativo. Su realidad ha ido evolucionando desde la comuna hasta la realidad actual que la ha descubierto al cooperativismo. En efecto, desde hace no demasiados años han comenzado los contactos con la ACI, así como con otras realidades internacionales, dejando ya muy lejos la autarquía con la que definían este

tipo de experiencias. Sin lugar a duda su futuro se encuentra aparejado a la ACI.

En este marco de cambios, la voluntad libre se convierte en algo central en el modelo, y este ya mide su producción social juntamente con términos económicos. Pero ante esta nueva realidad surgen las grandes preguntas. Si el kibutz ya no es lo que era, ¿es necesario una legislación favorable? ¿es legítimo un apoyo en el marco del libre mercado? Son preguntas que traen causa, ya lo adelantábamos anteriormente, de que los kibutzim ya no cumplen esa función vertebradora del Estado y, por ende, son muchos los que piensan que no deben estar protegidos.

En la actualidad, el movimiento kibutziano se ha convertido en un grupo más de presión entre los muchos que existen en una sociedad avanzada como es la israelí; pero a nuestro juicio no puede abandonar esa voluntad de cambio social que propugnaba antaño. Y para lograrlo debe de consolidar estructuras económicas, más si cabe en un nuevo proceso de reindustrialización, que les permita la solvencia necesaria para realizar una actividad social realmente dinámica y transformadora. Es necesario afrontar ese futuro desde la economía de escala, aumentando los canales de participación interna e institucional, formando a sus miembros (no solo como profesionales sino como personas), superar las contradicciones que se presenten en el régimen laboral con las personas asalariadas, utilizar todas las herramientas que el sistema posibilite (también las mercantiles) para acceder a sectores considerados como preferentes y, sobre todo, en esa tarea deben de comprometer a las nuevas generaciones dispuestas a asumir el protagonismo que los tiempos exigen. En cualquier caso, el cambio más grande es conectar nuevamente a los miembros del kibutz con la identidad del modelo en cuanto cooperativa integral. Y hacerlo poniendo en valor una estructura segura, favorable, intergeneracional, y que tiene un sistema educativo y cultura propia basado en los principios y valores cooperativos. Seguramente si los parámetros de referencia son estos será mucho más fácil vivir la experiencia y poder explicarla más allá de Israel. Y esa nueva identidad, en parámetros cooperativos, hace preciso para su éxito una nueva fidelización sobre los nuevos parámetros.

Pero lo cambios no solo se produjeron en los kibutzim a título particular, fue el propio movimiento el que también cambió. Lo que antes eran todo instrucciones desde arriba que bajaban a la base, hoy han dejado paso a la diversidad. Cualquier instrucción que no sea aceptada por la mayoría del propio kibutz no sobrevivirá en el tiempo y sobre todo no hará cooperativa ni comunidad. El movi-

miento kibutziano puede, y debe ayudar, a generar herramientas que ayuden a esa vida en común que constatamos en el kibutz. Herramientas para que cada comunidad pueda adoptar en lo que le sirva, en lo que le sea útil a la hora de vertebrar la experiencia de vida en cooperación.

En estos nuevos tiempos y a pesar de la clara diferenciación entre la actividad cooperativa comunal y la económica, el esfuerzo del kibutz como cooperativa debe ser tendente a la integración de ambas actividades. En este sentido, la satisfacción de las necesidades de los miembros del kibutz, como por ejemplo la agraria o la educativa, deben hacerse desde la cooperación económica.

El kibutz va cambiando y lo seguirá haciendo para adaptarse a las necesidades de sus miembros, pero siempre con las miras puestas en la propia comunidad, la sociedad en general y el Estado. En este marco de actuación, hemos observado acciones que desbordan ampliamente lo interno y se entroncan con uno de los principios cooperativos como es el interés por la comunidad: integración de inmigrantes, víctimas del holocausto... Cada kibutz elige qué hacer no solo respecto a las propias personas que integran el kibutz sino también para el entorno local más cercano y la sociedad israelí en general.

Por lo tanto, el reto más importante en la actualidad es que los miembros de los kibutzim se sientan miembros de un movimiento nacional kibutziano y de la mano de este del movimiento cooperativista mundial. Además, el kibutz puede enseñarle a todo el país el concepto de la cooperación en un contexto en el que prima la filosofía neoliberal extrema y evidenciar que se pueden afrontar los grandes retos desde la economía colaborativa. En consecuencia, la misión del kibutz hoy es mostrar como, por ejemplo, la realidad de la banca cooperativa es posible y superar de esta forma la idea de que la actividad bancaria está basada en el único objetivo de ganar dinero en base a las familias y las pequeñas pymes²⁹; o la vivienda cooperativa, intentando que se generen políticas públicas en base a este modelo, de la mano de otras experiencias como las desarrolladas en los países nórdicos, Europa central o Inglaterra. Lo que debe proyectar por tanto el kibutz, tanto a nivel interno como en sus relaciones institucionales y políticas, no es que tiene detrás tan solo a sus miembros, sino que representa a más de mil millones de personas asociadas a las cooperativas de la ACI en el mundo.

²⁹ Sobre el crédito cooperativo, *vid.*, por todos, ZIV, N. (2010): *Credit Cooperatives in Early Israeli Statehood: Financial Institutions and Social Transformation*, Tel Aviv.

7. Bibliografía

- ARANGO, M. 2005. *Manual de cooperativismo y economía solidaria*, Medellín.
- CASTELLOTE, J. 1970. *Socialismo Agrario en Israel*, Algorta.
- DESROCHE, H. 1960. *En el país del Kibutz. Ensayo sobre el sector cooperativo israelí*, Buenos Aires.
- GORROÑO, I. 1986. *Los Kibutz, la experiencia cooperativa israelí*, Barcelona,
- KEREM, M. 1965. *El kibutz*, Jerusalén, pág. 36.
- KIPERSZMID, M. 2016. *Redención y utopía: Apuntes para una historia de la experiencia kibutziana*. La Plata.
- MENENDEZ, I. 1971. *El kibutz de Israel*. Méjico;
- MÜLLER, L. 1973. *Los hijos del Kibutz*, Buenos Aires.
- NETZER, E. 1993. *Kibutz, una sociedad diferente*, Afula.
- ROSNER, M. 2000. «Future Trends of the Kibbutz - An Assessment of Recent Changes», *Instituto para el estudio e investigación del Kibutz*, n.º 83, Haifa.
- ZIV, N. 2010. *Credit Cooperatives in Early Israeli Statehood: Financial Institutions and Social Transformation*, Tel Aviv.

Páginas web citadas

- Centro de documentación e investigación Givat Haviva
(<https://www.givathaviva.org>)
- Centro de investigación, conceptual, documental y museístico del movimiento kibutz (<https://www.yadtabenkin.org>)
- Instituto de Investigación del Kibutz y la Idea Cooperativa - Universidad de Haifa (<https://kibbutz.haifa.ac.il>)
- Movimiento kibutziano (www.kibbutz.org.il)
- Vivienda Cooperativa - Alianza Cooperativa Internacional
(<https://www.housinginternational.coop/co-ops/israel>)

Philosophy and the role of cooperatives in the development of social capital. Case study: rural women's microcredit cooperatives in Iran

(La filosofía y el papel de las cooperativas en el desarrollo del capital social. Estudio de caso: cooperativas rurales de microcrédito de mujeres en Irán)

Alireza Ranjbari¹
Mohammad Sadegh Ebrahimi²
Isfahan University of Technology (Iran)

Gholamhossein Khedri³
Payam Noor University (Iran)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3059>

Submission date: 21.05.2024

Approval date: 05.11.2024

E-published: December 2024

Summary: 1. Introduction. 1.1. Literature review. 2. Methodology. 2.1. Study area. 2.2. Sampling and data collection. 3. Results. 4. Discussion. 5. References.

Sumario: 1. Introducción. 1.1. Revisión de literatura. 2. Metodología. 2.1. Zona de estudio. 2.2. Muestreo y recogida de datos. 3. Resultados. 4. Debate. 5. Referencias.

Abstract: The empowerment of people in the society by synergizing the components of social capital (awareness, cohesion, trust and participation) causes transformation in that society. The aim of this study was to investigate the Philosophy and the role of cooperatives in the development of social capital. The statistical population of this study were women members of microcredit funds in Marvdasht Township in Iran. According to the database information, they include 2000 and from this number, 200 statistical samples were selected based on Cochran's sampling formula and completely randomly. The main research tool was a questionnaire. The validity of the questionnaire was

¹ MSc Student, Department of Rural Development, College of Agriculture, Isfahan University of Technology, Email: a.ranjbari@ag.iut.ac.ir

² Associate Pro, Department of Rural Development, College of Agriculture, Isfahan University of Technology, Email: Ebrahimi_ms@iut.ac.ir

³ Associate Pro, Department of Philosophy, Theology and Ethics, Payam Noor University (PNU), Tehran, Iran, Email: gh.khedri@pnu.ac.ir

confirmed using the opinions of university professors and experts, and its reliability was also confirmed using Cronbach's alpha coefficient higher than 80%. The results of the research showed that the index of social capital and components of awareness, trust, participation, cohesion and networks were weak in women. The results of the study showed that there is a positive and significant relationship between the empowerment of fund members and social capital (awareness, cohesion, trust, participation and networking). Among the factors affecting social capital, risk-taking with a beta coefficient of 0.637 has been the most important factor affecting the development of social capital of women members of credit funds. The results of the research emphasize that people's participation in cooperative activities will create a social base for people and then social identity and cohesion for them, which will ultimately lead to the empowerment of rural women.

Keywords: social capital; microcredit; participation; development; gender equality.

Resumen: El empoderamiento de las personas en la sociedad mediante la sinergia de los componentes del capital social (conciencia, cohesión, confianza y participación) provoca una transformación en esa sociedad. El objetivo de este estudio fue investigar la filosofía y el papel de las cooperativas en el desarrollo del capital social. La población estadística de este estudio fueron las mujeres miembros de los fondos de microcrédito en el municipio de Marvdasht en Irán. Según la información de la base de datos, incluyen 2000 y de este número, se seleccionaron 200 muestras estadísticas según la fórmula de muestreo de Cochran y de forma completamente aleatoria. La principal herramienta de investigación fue un cuestionario. La validez del cuestionario se confirmó mediante las opiniones de profesores universitarios y expertos, y su fiabilidad también se confirmó mediante el coeficiente alfa de Cronbach superior al 80%. Los resultados de la investigación mostraron que el índice de capital social y los componentes de conciencia, confianza, participación, cohesión y redes eran débiles en las mujeres. Los resultados del estudio mostraron que existe una relación positiva y significativa entre el empoderamiento de los miembros de los fondos y el capital social (conciencia, cohesión, confianza, participación y redes). Entre los factores que afectan al capital social, la toma de riesgos con un coeficiente beta de 0.637 ha sido el factor más importante que afecta al desarrollo del capital social de las mujeres miembros de los fondos de crédito. Los resultados de la investigación destacan que la participación de las personas en actividades cooperativas creará una base social para las personas y, a su vez, una identidad y cohesión social para ellas, lo que en última instancia conducirá al empoderamiento de las mujeres rurales.

Palabras clave: capital social; microcrédito; participación; desarrollo; igualdad de género.

1. Introduction

The empowerment of women has become one of the main priorities of sustainable development (Adeleye *et al.*, 2024). The way to achieve social development, accelerate the process of economic development and achieve social justice is possible if women are seen as active and productive forces in society (Golkar, 2019). Women, especially in developing countries, are the weakest group in society (Hendriks, 2019). Women make up almost half of the active workforce in the agricultural and rural sector worldwide and produce half of the products related to the sector. Of course, if the production base is strengthened, they can be more productive and efficient to increase their production and strengthen themselves and society (Pierotti *et al.*, 2022). The empowerment of women implies that women are given the opportunity or ability to experience life as they wish and to identify their skills, knowledge and abilities (Azimi *et al.*, 2022). In addition, rural women, although they have many talents in various fields, usually for many reasons, their talents remain potential or are not given enough opportunities to develop. In most societies, they lack sufficient skills and opportunities to reduce poverty and increase their skills (Wei *et al.*, 2021). Women are said to be economically stronger when they have equal access and control over economic resources and opportunities, and when it is relatively easy for women to access decision-making positions and mobilize existing legal, financial, social and political capital. make and make decisions that affect their lives and those around them (Farhzadeh and Alihoseni, 2023).

Cooperatives can only deal with collective action problems if there is enough social capital in the organization. As such, social capital can be considered the "fuel" of a cooperative (Stoop *et al.*, 2021). Cooperatives are member-owned business organizations characterized by democratic and inclusive governance. Social capital is created in contexts where interdependence is high, such as cooperatives, where common ownership of the company implies a high interdependence between members. Cooperatives are social enterprises based on trust and cooperation. In other words, social capital is understood as one of the main characteristics of these organizations compared to capitalist enterprises, because social networks supported by norms of reciprocity and trust are the basis of cooperatives (Saz-Gil, 2021). A cooperative is a combination of a cooperative member organization (society) and a cooperative business enterprise. The internal management of cooperatives is particularly interesting because members have individual interests, but they jointly own the cooperative and must jointly manage it. Therefore, social capital is needed in the member organization. Social capital, or trust between people, helps

resolve conflicts between members and thus lowers transaction and administrative costs (Nilsson, 2023).

According to a World Bank report, one of the most common ways to empower women around the world is through microfinance, which empowers women to make decisions by increasing their income, access to markets, knowledge and increasing their participation in social change. (Gautam and Mishra, 2016). According to Amartya Sen (1994), on the one hand, income is an important tool in achieving empowerment, and on the other hand, increasing empowerment in non-income fields leads to an increase in income productivity and directly leads to an increase in the absolute amount of income (Zamanimoghadam and Afshani, 2021)

Cooperatives have proven to be more resilient than investor-owned firms during economic crises, especially cooperative banks (Valentinov and Iliopoulos, 2021). Microcredit cooperative refers to the provision of financial services to low-income target groups in collective groups that include women and individuals with limited access to financial resources and banking services (Khan, 2016). Microcredit cooperatives are an appropriate and effective platform for implementing rural women's empowerment programs. Many rural women experience participation in the community and with other members by being members of these foundations. Their self-confidence grows and they find the strength to express themselves, speak, make suggestions, train, realize their skills, use micro-spaces and succeed. With the financial support of the cooperative, women start a business or develop their own work (even if they are small) (Akhter and Cheng, 2020).

Today, the presence of women in society and their participation in economic and social activities has become one of the most important indicators of human development, because the economic activities of women have a direct relationship with reducing poverty and increasing social well-being (Aryana *et al.*, 2020). The prosperity and progress of society also depends on the participation and joint role of women and men in society (Azimi *et al.*, 2022). One of the positive effects of this method is easier access to low-cost destinations and the establishment of local and small businesses, which increases the well-being of rural households (Ghasemi *et al.*, 2023). In addition, this subject also improves the social status of women. Improving the social status of women helps to increase their self-confidence and a more effective presence in society. Borrowing from microfinance sources and an appropriate model of credit consumption change the financial situation and level of influence opportunities of the beneficiaries and create changes in the well-being of the beneficiaries in the long term (Mccarthy, 2017). Although microcredit is partial, but the bargaining power gives them resources for decision-making and

control and increases their self-esteem in families and communities (Ghahsemi *et al.*, 2023). The present research was conducted with the aim of investigating the role of microcredit cooperatives for rural women in the development of social capital and as a result of their empowerment in one of the regions of Iran where the first microcredit cooperatives for rural women were formed. It is hoped that the results of the research will be effective as a corrective feedback for the success of these types of cooperatives in Iran and the world.

1.1. Literature review

Akhter and Cheng (2020) research result showed that there is a significant impact of microcredit on increasing participation in the overall decision-making process, in legal awareness, independent movements, and mobility, as well as enhancing living standards to encourage sustainable women empowerment in Bangladesh. Also, Ariana *et al.* (2020) also confirm that paying low-interest facilities and developing women's entrepreneurship can help empower them in the family and society. In addition, Karimi *et al.* (2020) also came to the conclusion that gender equality in the field of women's education can be effective in the economic development of countries and cause the growth of the country's gross domestic product.

Wei *et al.* (2021) research result showed that the women's empowerment has a great influence on health, nutrition, education, and the overall well-being of societies as well as of the children and households. Overall, it is found that women's empowerment has a great impact on the reduction of income poverty and multidimensional poverty in society. Also, Kherie *et al.* (2021) research results showed that, cooperatives and their positive performance can provide the basis for social and economic development. In additional, Deng *et al.* (2021) research result showed that, cooperatives usually enjoy a high level of social capital in the early stages of the life cycle. However, the level of social capital in cooperatives exhibits a declining trend along the development of the organization. The decrease of social capital will lead to an imbalance of the social and economic attributes of cooperatives. The cooperative's governance structure must change accordingly.

Azimi *et al.* (2022) research results showed that women's membership in organizations, organizations, and cooperatives can help women become more aware of their social roles by increasing their communication. Also, Saz-Gil *et al.* (2021) research emphasized that cooperatives may find that strengthening social capital is a key way to achieve their internal and external objectives.

Wulandhari *et al.* (2022) research results showed that, in cooperatives economically, strengthening social capital (channeling) may result in organizational transparency and collaborative work, while widening social networks (targeting) develops velocity and flexibility. Socially, both mechanisms lead to the emergence of individual-level resilience capabilities. Also, Wulandhari *et al.* (2022) research result showed that economically, strengthening social capital (channeling) may result in organizational transparency and collaborative work, while widening social networks (targeting) develops velocity and flexibility. Socially, both mechanisms lead to the emergence of individual-level resilience capabilities.

Akbari *et al.* (2023) research results showed that, from the viewpoint of the members of rural cooperatives, the most important factor in improving the performance of cooperatives was the use of effective extension training (model-extension sites). The results also showed that members' satisfaction and training members of cooperatives can play an important role in improving the performance of cooperatives. Also, Ghasemi *et al.* (2023) research result showed that rural women empowerment variable had a mediating role in the relationship between psychological variables and environmental conservation. In addition, Feizabadi *et al.* (2023) study results showed that all dimensions of social capital increased after joining the cooperative, with an overall increase of 18.3% in social capital reported by all respondents. Additionally, 90.6% of the participants experienced an increase in social capital after becoming members.

Kustepeli *et al.* (2023) results research emphasized that, membership in an agricultural development cooperative is a significant factor, which not only affects trust and augments social capital but also improves livelihoods in terms of income perception and eating habits. Also, Nilsson (2023) research result showed that, if the collective and individualistic elements of cooperatives are poorly aligned, agency problems appear. Both bridging and bonding types of social capital are needed to solve the problems concerning the internal governance of cooperative societies.

2. Methodology

This study is a descriptive-analytical study (Ameri *et al.*, 2023). The resulting data were collected using appropriate and feasible data collection tools to address existing problems. Questionnaires were used as tools to achieve the objectives of this study (Gopalan *et al.*, 2020). The statistical population of the research was rural women members of micro credit cooperatives in Marvdasht County of Fars province in Iran.

2.1. Study area

Marvdasht County is located in Fars Province, Iran, between 29° 15' and 30° 59' N latitudes and 51° 44' and 53° 30' E longitudes (Figure 1). The area covers 4040 km², of which 1837 km² is mountainous and the remaining 2203 km² consists of a fertile agricultural plain. Its average temperature is about 17.7 °C, and the average rainfall 390 mm, mostly falling in the winter months (Eskandari *et al.*, 2015; Khalili *et al.*, 2021).

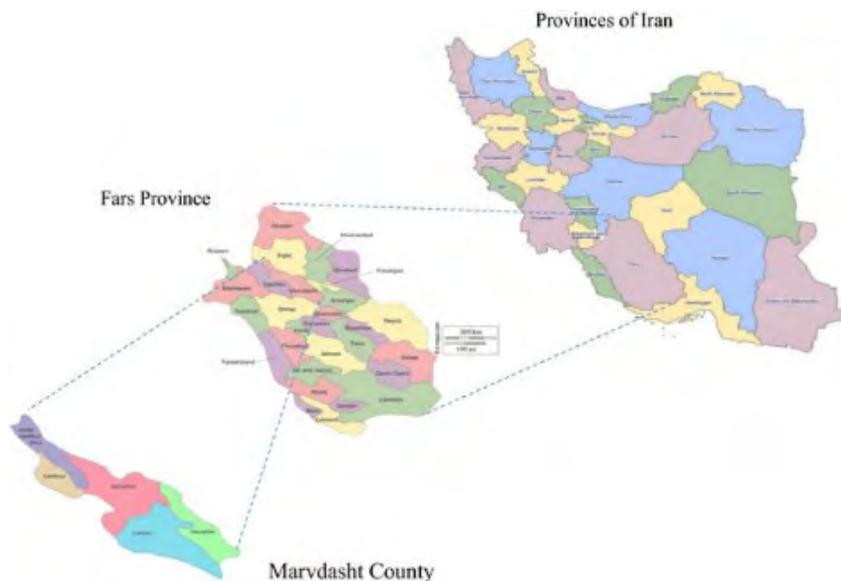


Figure 1

Marvdasht County of Fars province in Iran (Khalili *et al.*, 2021)

2.2. Sampling and data collection

The statistical population of this study is a community of 2000 people consisting of 45 rural women's microcredit funds in Marvdashti township, Iran, 8 funds were randomly selected from the women's microcredit funds in that village. Twenty-five members were collected from these eight personally designed questionnaires and survey mate-

rials using completely random sampling. The result is that the statistical sample is 200 members of the microcredit cooperative. The main research instrument was a researcher made questionnaire based on measuring the components of social capital with measures of awareness, social cohesion (identity), trust, participation and networking. The validity of the research instrument was based on the opinion of academic experts and administrators (Dinnesen *et al.*, 2020). The reliability of the research instrument (questionnaire) was measured by Cronbach's Alpha coefficient. Cronbach's alpha has been described as "one of the most important and ubiquitous statistics in the study of test design and use" to the extent that its use in multi-item research is considered routine. Alpha is often considered in the development of scales to measure attitudes and other affective constructs. However, there are also reports in the literature on the development of human knowledge and comprehension tests, where Cronbach's alpha is mentioned as an indicator of instrument quality (Taber, 2018). The results of the reliability test of the questionnaire showed that the research tool is very reliable (94%) (Table 1).

Table 1
Reliability Analysis (Alpha)

Scale Name	No. Of items	Alpha Value
Awareness	12	0.769
Social Cohesion	10	0.765
Participation	12	0.776
Networking	11	0.749
Social Capital Index	45	0.937

Source: Research finding.

3. Results

The findings of the research showed that rural women members of microcredit cooperatives in the statistical population have an average age of almost 42 years and only nearly 20% of them have university education. In addition, most of them are housewives and in the statistical sample, nearly 79% do not have pension insurance (Table 2).

Table 2
Individual characteristics of the statistical sample

Variables	Frequency	Percent	Cumulative percent	Statistics
Age (years)				
36>	64	32.0	32.0	Mean: 41.58 Mod: 52 Variance: 109.561
37-54	121	60.5	92.5	
<55	15	7.5	100.0	
Total	200	100.0	—	
Educational level				
Illiterate	17	8.5	8.5	Mod: High school
Primary school	42	21.0	29.5	
Secondary school	30	15.0	44.5	
High school	72	36.0	80.5	
Post high school	39	19.5	100.0	
Total	200	100.0	—	
Social Security Insurance Status				
Yes	43	21.5	21.5	Mod: No social security insurance
No	157	78.5	100.0	
Total	200	100.0	—	
Main job				
Housewife	112	56.0	56.0	Mod: Housewife
Greenhouse owner	21	10.5	66.5	
Farmer	11	5.5	72.0	
Tailor	9	4.5	76.5	
Other	47	23.5	100.0	
Total	200	100.0	—	

Source: Research finding.

The findings of the research showed that, the purpose of rural women's membership in the microcredit fund is more related to participation in group work and earning money (income). Also, the level of satisfaction with the business they have done using small credit has also been reported as medium to high (Table 3).

Table 3
The purpose of membership in the microcredit cooperative

Variables	Frequency	Percent	Cumulative percent	Statistics
Purpose of membership				
Participation in group work	53	26.5	26.5	Mean: 41.58 Mod: Income and Participation
Income	73	36.5	63.0	
Social learning	7	3.5	66.5	
Sharing experiences	13	6.5	73.0	
Business startup	34	17.0	90.0	
Receive facilities	14	7.0	97.0	
Other	6	3.0	100.0	
Total	200	100.0	—	
Business Satisfaction				
Very low	18	9.0	9.0	Mod: Medium and High
Low	23	11.5	20.5	
Medium	68	34.0	54.5	
High	62	31.0	85.5	
Very high	29	14.5	100.0	
Total	200	100.0	—	

Source: Research finding.

The findings of the research showed that the social capital index and its components in rural women members of microcredit cooperatives is reported as medium to low (Table 4).

Table 4
The the social capital index and its components

Social capital components	Very low%	Low%	Medium%	High%	Very high%	Mean%
Awareness	7.0	64.0	21.5	6.0	1.5	38.4
Social cohesion	4.5	72.5	14.5	8.0	0.5	37.9
Trust	10.0	60.5	20.5	8.5	0.5	37.3
Participation	21.0	56.0	14.5	8.5	0.0	35.6
Networking	13.5	65.5	12.0	9.0	0.0	34.9
Total	61.0	26.0	4.5	8.0	0.5	36.7

Source: Research finding.

In order to investigate the effect of the type of guarantee of individuals in micro-funds for the facilities received on the amount of social capital, Kruskal-Wallis H-test was used. The research results show that there is a significant difference in social capital with the type of guarantee of individuals in the fund at the level of 95%. In other words, the women members of the rural women's micro-fund, who presented promissory notes and checks for the received facilities, have higher awareness, and those who chose group guarantee for receiving facilities from the fund, have higher trust, and also, those who presented market documents, had more participation, networking and social cohesion (Table 5).

Table 5
Women's guarantee to receive loans and the social capital index

Social capital Components	Type of credit guarantee	Frequency	Mean Rank	Sig
Awareness	Market documents	3	184.01	0.019
	Promissory note and check	135	102.60	
	Group guarantee	62	91.88	
Social cohesion	Market documents	4	178.50	0.053
	Promissory note and check	134	100.59	
	Group guarantee	62	96.52	
Trust	Market documents	4	164.00	0.065
	Promissory note and check	130	95.45	
	Group guarantee	66	106.73	
Participation	Market documents	4	177.50	0.017
	Promissory note and check	134	94.81	
	Group guarantee	62	109.17	
Networking	Market documents	3	188.50	0.010
	Promissory note and check	135	92.25	
	Group guarantee	62	107.67	
Total	Market documents	3	181.00	0.030
	Promissory note and check	133	96.01	
	Group guarantee	64	107.07	

* Significant at 0.05 levels ($p < 0.05$)

** Significant at 0.01 levels ($p < 0.01$)

Stepwise multiple regression analysis was used to analyze the effect of variables on the social capital index of women. According to the results, the business complexity variable with a coefficient of determination of 0.368 was taken into the first stage of the analysis. This variable accounted for 12% of the variation associated with the dependent variable. The variable of individual skill development was analyzed in two stages. This variable accounted for 23% of the variation associated with the dependent variable. The risk variable was analyzed in three steps. This variable accounted for 12% of the variance associated with the dependent variable. The dissatisfaction variable was analyzed in four steps. This variable accounted for 13% of the variation associated with the dependent variable. The work failure variable was analyzed in five steps. This variable accounted for 11% of the variance associated with the dependent variable. In the sixth stage, the variables of loans and debts were analyzed. This variable accounted for 2% of the changes associated with the dependent variable. In the seventh step, the variable of ambiguity of activities was analyzed. This variable accounted for 3% of the variation associated with the dependent variable. In the eighth step, the aspiration variable was analyzed. This variable accounted for 2% of the changes associated with the dependent variable. Analyses of these total variables indicated that they determined about 75% of the variation associated with the social capital index for women (Tables 6).

Table 6

Step by step regression analysis the variables effect to women social capital index

Steps	R	R ²	R ² Adj	Standard error
1	0.368	0.135	0.120	7.08864
2	0.609	0.371	0.348	6.10053
3	0.700	0.490	0.462	5.54248
4	0.791	0.626	0.598	4.78950
5	0.843	0.710	0.683	4.25717
6	0.857	0.734	0.702	4.12159
7	0.873	0.762	0.729	3.93379
8	0.885	0.783	0.748	3.79298

Source: Research finding.

The analysis of β changes showed Therefore, the variable effect of risk-taking of people with a beta coefficient of 0.637 and the development of individual skills with a beta coefficient of 0.548 and people's effort (striving) with a coefficient of 0.241 have a positive effect on development of women social capital index in cooperatives. The social capital of female members of credit funds was negatively affected by variables such as business complexity, dissatisfaction, operational failure, loans and debts of female members, and operational ambiguity. Other results are shown in Table 7 .

According to the regression coefficient the regression line equation could be written as:

$$Y = -42.247 - 6.864 x_1 + 5.501x_2 + 5.211x_3 - 3.204x_4 - 2.472 x_5 - 0.009x_6 - 3.412 x_6 + 2.208x_7$$

x_1 = Business complexity

x_2 = Development of individual ability

x_3 = Risk-taking

x_4 = Dissatisfaction

x_5 = Lack of success in activities

x_6 = Loans and debts

x_7 = Ambiguity in activities

x_8 = Striving

Table 7
Influential factors effect to women social capital index

Variables	B	Beta	T	Sig.
Coefficient	42.247	—	10.072	0.000
Business complexity	-6.864	-0.770	-7.309	0.000
Development of individual ability	5.501	0.548	5.325	0.000
Risk-taking	5.211	0.637	6.769	0.000
Dissatisfaction	-3.204	-0.345	-4.282	0.000
Lack of success in activities	-2.472	-0.315	-3.867	0.000
Loans and debts	-0.009	-0.191	-2.105	0.040
Ambiguity in activities	-3.412	-0.341	-3.343	0.002
Striving	2.208	0.241	2.286	0.034

Source: Research finding.

4. Discussion

One of the results of all types of organizations, especially cooperative organizations, is the improvement of people's social capital, especially with indicators such as awareness, social cohesion, trust, participation and networking. In fact, cooperatives are a perfect set of social capital indicators that lead to the empowerment of their members by engaging people in networking, identity building, trust and team participation. The research results showed that people who chose the group guarantee had a higher trust index. The creation of trust is based on the common interests of the group and the organization. Trust is a type of reciprocity norm defined and developed in social networks such as cooperatives and organizations.

The survey results also showed that those who sent marketing documents to obtain facilities had greater participation, networking and social cohesion. Therefore, it can be emphasized that an increase in participation leads to the emergence of a network and a social base, followed by identity. And social cohesion is formed. In this case, personal credit is created and a person can use marketing documents in social communication and reception rooms.

The result of the study showed that although the social capital index of people is low, their awareness and also social cohesion, trust, participation and networking are weak, which is due to lack of education or weakness. It is therefore proposed to implement the necessary mechanisms to provide adequate training to raise awareness, improve social identity, build member trust, participation and networking, and finally improve the social capital of individuals. Increase people's ability to change to develop their local communities. The result of the study showed that it is possible to empower people through organizational and group solutions, such as the creation of microcredit cooperatives for rural women. Therefore, proper planning along with proper targeting and research of the target communities is recommended for the development of such organizations. Essentially, networking, especially the creation of cooperatives in local communities, helps improve people's social identity (cohesion), and identity increases empowerment. The role of identity is very important in building social capital and then people's sense of security. Safety reduces the risk of hazards and increases confidence in people and ultimately helps their skills.

The establishment of collective organizations in rural areas led to the formation of a rising collective identity among the villagers, which is the beginning of people's empowerment. Although one of the char-

acteristics of developing countries like Iran is the lack of comprehensive development and change programs, especially in rural areas, the use of women's microcredit funds in the world and in Iran seems to be a relatively successful experience in creating sustainability and development in rural areas. Therefore, by adapting feedback-based processes according to research results, it can be hoped that these types of organizations and cooperatives can lead to the development of women's social capital and empowerment in society. The creation of such funds is based on the development model of Grameen Bank, which is oriented towards providing microcredit to weak and relatively poor people in society based on their skill level and as a result of developing and improving their social capital indicators. . The results of this study also indicate relatively appropriate targeting of this type of organization (microcredit funds for women in rural areas of Iran). Of course, it should be noted that these funds have not been able to create a suitable mechanism to social security insurance their members.

The research findings confirm that microcredit cooperatives can lead to the development of women's social capital and, as a result, their greater empowerment in the long term. Although there are still many issues and problems until reaching a comprehensive and effective model of this type of cooperatives for the full empowerment of rural women, and it requires different researches in different dimensions and different places.

5. References

- ADELEYE, O.R. OLIVO, M.L.O. and FARKAS, T. 2024. A Bibliometric Analysis of Women's Empowerment Studies Post Sustainable Development Goal Adoption Periods (2015-2022). *Sustainability*, 16, 1499. <https://doi.org/10.3390/su16041499>
- AKBARI, M. EBRAHIMI, M.S, AMIMI, A. M. SHAHZAD, U. JANECKOVA, K. SKLENICKA, P. MICEIKIEND, A and AZADI, H. 2023. Performance of rural cooperatives' production in Iran: Implications for sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, 405: 136836. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.136836>
- AKHTER, J. and CHENG, K. 2020. Sustainable Empowerment Initiatives among Rural Women through Microcredit Borrowings in Bangladesh. *Sustainability*, 12, 2275. <https://doi.org/10.3390/su12062275>
- AMERI, H. MAHAMI-OSKOUEI, M. SHARAFI, S. SAADTJOO, S. MIRI, M, ARAB-ZOZANI, M. 2023. Investigating the strengths and weaknesses of online education during COVID-109 pandemic from the perspective of professors and students of medical universities and proposing solutions: A qualitative

- study. *Biochem Mol Biol Educ.* 51(1):94-102. doi: 10.1002/bmb.21691. Epub 7. PMID: 36341534; PMCID: PMC9877551.
- ARYANA, A., DASTYAR, Z. and TAVASOLI, A. 2020. Entrepreneur women's role in the development and evolution of the country (Case Study: Hormozgan province). *Karafan. J.* 16: 101-120.
- AZIMI, N., ALIBAYGI, A. and PAPZAN, A. 2022. Assessing rural women's empowerment in Kermanshah Township. *Hum. Geog. Res.* 55(2), 119-134.
- DENG, W. HENDRIKSE, G and LIANG, Q. 2021. "Internal social capital and the life cycle of agricultural cooperatives" *Journal of Evolutionary Economics*, Springer, vol. 31(1), pages 301-323,
- DINNESEN, M.S., OLSZEWSKI, A. BREIT-SMITH, A. and GUO, Y. 2020. Collaborating With an Expert Panel to Establish the Content Validity of an Intervention for Preschoolers With Language Impairment. *Communication Disorders Quarterly*, 41(2), 86-99. <https://doi.org/10.1177/1525740118795158>
- EBRAHIMI, MOHAMMAD SADEGH, and MOJTABA GHAEDIYAN. 2021. "Corporate Social Responsibility and Organizational Commitment in Agricultural Cooperatives: Evidence from Iran". *International Association of Cooperative Law Journal*, n.º 59 (December), 263-83. <https://doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp263-283>.
- ESKANDARI, M. HOMAEE, M. MAHMUDI, S. *et al.* 2015. Optimizing landfill site selection by using land classification maps. *Environ Sci Pollut Res* 22, 7754-7765. <https://doi.org/10.1007/s11356-015-4182-7>
- FARHZADEH, M. and ALIHOSENI, A. 2023. The role of women in policy-making and decision-making in European national and regional parliaments. *Woman in Development & Politics*, 21(3), 661-691. doi: 10.22059/jwdp.2023.349998.1008264
- FEIZABADI, H. MAJDI, A., HASANI-DARMYAN, G. and VAKILI, H. 2023. Investigating the role of cooperatives in the reproduction of social capital and its relationship with the productivity. *Social Capital Management*, 10(2), 177-195. doi: 10.22059/jscm.2023.349219.2345
- GAUTAM, R.K. and MISHRA, K. 2016. Study on rural women entrepreneurship in India: Issues and challenges. *Int. J. Appl. Res.* 2: 33-36.
- GHASEMI, M., BADSAR, M. and FALAHATI, L. 2023. Investigating the Role of Psychological Variables on the Rural Women's Empowerment in Environmental Conservation. *Environmental Researches*, 13(26), 335-354. doi: 10.22034/eiap.2023.170002
- GOLKAR-FARD, M.J. 2019. Relationship between entrepreneurship and empowerment dimensions of rural women in Fars province. *J. Entrep Strateg. Agric* 6: 1-10.
- GOPALAN, M. ROSINGER, K. and AHN, J. B. 2020. Use of Quasi-Experimental Research Designs in Education Research: Growth, Promise, and Challenges. *Review of Research in Education*, 44(1), 218-243. <https://doi.org/10.3102/0091732X20903302>
- HENDRIK, S. 2019. The role of financial inclusion in driving women's economic empowerment. *J. Dev. Pract.* 29: 1029-1038.

- KARIMI, M. S. SOHAILI, K. and EBRAHIMI, F. 2020. Relationship between women's education and economic growth (case study selected Islamic countries). *JMSP*. 7: 646-669.
- KHALILI, N., ARSHAD, M., FARAJZADEH, Z. *et al.* 2021. Does drought affect smallholder health expenditures? Evidence from Fars Province, Iran. *Environ Dev Sustain* 23, 765-788. <https://doi.org/10.1007/s10668-020-00608-1>
- KHAN, S. 2016. Women's empowerment through poverty alleviation: a socio-cultural and politico-economic assessment of conditions in Pakistan. Paper presented at the European Virtual Conference on Management Sciences and Economics.
- KHEIRI, A. HEIDARAABADI, A. and RAH,ANI. 2021. The Role of Cooperatives in Socio-Economic Development among Youth of Qom Province, *Sociological Studies of Youth Journal*, 12(41), 75-94. magiran.com/p2298437
- KUSTEPELI, Y. GULCAN, Y. YERCAN, M. *et al.* 2023. The role of agricultural development cooperatives in establishing social capital. *Ann Reg Sci* 70, 681-704. <https://doi.org/10.1007/s00168-019-00965-4>
- MCCARHTY, L. 2017. Empowering women through corporate social responsibility: A feminist Foucauldian critique. *Bus. Ethics Q. J.* 27: 603-631.
- NILSSON, J. 2023. "Chapter 6: Social capital and governance of agricultural cooperatives". In *Handbook of Research on Cooperatives and Mutuals*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing. Retrieved May 20,, from <https://doi.org/10.4337/9781802202618.00015>
- RACHAEL, S. PIEROTI, R. S. FRIEDSON-RIDENOUR, S and OLAYIWOLA. O. 2022. Women farm what they can manage: How time constraints affect the quantity and quality of labor for married women's agricultural production in southwestern Nigeria, *World Development*, 152, 105800, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.105800>.
- SAZ-GIL, I. BRETOS, I. and DIAZ-FONCEA, M. 2021. Cooperatives and Social Capital: A Narrative Literature Review and Directions for Future Research. *Sustainability*, 13, 534. <https://doi.org/10.3390/su13020534>.
- SEN, A. 1994. Capability and well-being. *30*: 270-293.
- STOOP, E., BRANDSEN, T. and HELDERMAN, J.-K. 2021. "The impact of the cooperative structure on organizational social capital", *Social Enterprise Journal*, Vol. 17 No. 4, pp. 548-565. <https://doi.org/10.1108/SEJ-08-2020-0063>
- TABER, K.S. 2018. The Use of Cronbach's Alpha When Developing and Reporting Research Instruments in Science Education. *Res Sci Educ* 48, 1273-1296. <https://doi.org/10.1007/s11165-016-9602-2>
- VALENTINOV, V. and, ILIOPOULOS, C. 2021. Social capital in cooperatives: an evolutionary Luhmannian perspective. *J Evol Econ* 31, 1317-1331. <https://doi.org/10.1007/s00191-021-00744-5>
- WEI W, SARKER, T. UKIEWICZ-SOBCZAK. W, ROY. R, ALAM, G.M.M, RAB-BANY, M.G, HOSSAIN, M.S, AZIZI, N. 2021. The Influence of Women's Empowerment on Poverty Reduction in the Rural Areas of Bangladesh: Focus on Health, Education and Living Standard. *Int J Environ Res Public*

Health. 27;18(13):6909. doi: 10.3390/ijerph18136909. PMID: 34199117; PMCID: PMC8293807.

WULANDHARI, N.B.I, GOLGECI, I, MISHRA, N. *et al.* .2022. Exploring the role of social capital mechanisms in cooperative resilience, Journal of Business Research, 143, 375-386, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.026>.

ZAMANIMOGHADAM, M. and AFSHANI. S. A. 2021. Empowerment of Female Heads of Households in Iran: A Systematic Review. *refahj*. 21(80), 45-80. URL: <http://refahj.uswr.ac.ir/article-1-3465-fa.html>

La buena persona cooperativa educada y comprometida como estándar fiduciario de conducta aplicable a los sujetos particulares del derecho cooperativo: una propuesta doctrinaria para Latinoamérica

(The good cooperative person educated and committed as a fiduciary standard of conduct applicable to the particular subjects of cooperative law: a doctrinal proposal for Latin America)

Rubén Colón Morales¹
Universidad de Puerto Rico (Puerto Rico)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.2962>

Recibido: 28.01.2024

Aceptado: 11.10.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: I. Introducción. II. Arquetipos Legales de Conducta y Estándares Fiduciarios. III. El *Homo Oeconomicus* y la Fiducia Capitalista. IV. El *Homo Cooperativus*. V. Persona Cooperativa y Efectividad Empresarial. VI. Estándar de la Buena Persona Cooperativa Educada y Comprometida. VII. Conclusión. VIII. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. Legal Archetypes of Conduct and Fiduciary Standards. III. *Homo Oeconomicus* and the Capitalist Trust. IV. *Homo Cooperativus*. V. Cooperative Person and Business Effectiveness. VI. Standard of the Good Educated and Committed Cooperative Person. VII. Conclusion. VIII. Bibliography.

Resumen: El Derecho cooperativo Latinoamericano carece de una normativa jurídica especializada sobre los deberes de fiducia de los sujetos especiales del Derecho cooperativo, diseñada específicamente en función de los preceptos filosóficos y valores del cooperativismo. En algunas jurisdicciones incluso subsiste la práctica de recurrir al uso de arquetipos conductuales desarrollados en otros contextos del Derecho Empresarial, cuya aplicación dentro del Derecho cooperativo resulta contraria a su esencia filosófica. Sostenemos que el desarrollo y consolidación del Derecho cooperativo precisaría de la elaboración de estándares conductuales jurídicos específicamente diseñados para regir a los sujetos particulares del Derecho cooperativo. A base de la amplia literatura filosófica examinada proponemos la incorporación dentro de los cuerpos nor-

¹ JD, LLM, Universidad de Puerto Rico. Email: rcolon@cmplawpr.com.

mativos del Derecho cooperativo Latinoamericano un estándar fiduciario especialmente construido para regir la conducta de tales, a saber: el arquetipo de *las buenas personas cooperativas educadas y comprometidas*.

Palabras Clave: derecho cooperativo; deber de fiducia; sujetos del derecho cooperativo; *Homo Oeconomicus*; *Homo Cooperativo*.

Abstract: Latin American Cooperative Law lacks a specialized legal regulation on the fiduciary duties of the special subjects of Cooperative Law, specifically designed according to the philosophical precepts and values of cooperativism. In some jurisdictions there is even the practice of resorting to the use of behavioral archetypes developed in other contexts of Business Law, whose application within Cooperative Law is contrary to its philosophical essence. We maintain that the development and consolidation of Cooperative Law would require the elaboration of legal behavioral standards specifically designed to govern the particular subjects of Cooperative Law. On the basis of the broad philosophical literature examined, we propose the incorporation within the normative bodies of Latin American Cooperative Law of a fiduciary standard specially constructed to govern the conduct of such subjects, namely: the archetype of *good, educated and committed cooperative persons*.

Keywords: cooperative law; fiduciary duties; persons of cooperative law; *Homo Oeconomicus*; *Homo Cooperativus*.

I. Introducción

El estudio de los sujetos particulares del Derecho cooperativo y las características legales que los definen y regulan, es uno que no ha sido objeto de suficiente investigación y análisis en el Derecho cooperativo. Nuestros estudios comparativos de las legislaciones Latinoamericanas demuestran que dichas normativas en general carecen de especificidad en cuanto al tema. En particular el Derecho cooperativo Latinoamericano carece de una normativa jurídica especializada sobre los deberes de fiducia de los sujetos especiales del Derecho cooperativo diseñada específicamente en función de los preceptos filosóficos y valores del cooperativismo como modelo empresarial alternativo al capitalista. En algunas jurisdicciones incluso subsiste la práctica de recurrir al uso de arquetipos conductuales desarrollados en otros contextos del Derecho Empresarial, como son la *Doctrina del Buen Hombre de Negocios*, o del *Buen Padre de Familia*, cuya aplicación dentro del Derecho cooperativo resulta contraria a su esencia filosófica.

Sostenemos que el desarrollo y consolidación del Derecho cooperativo precisaría de la elaboración de normas especializadas en los distintos ámbitos, incluyendo el desarrollo jurídico de estándares conductuales específicamente diseñados para regir a los sujetos particulares del Derecho cooperativo, que permitan exigir y adjudicar responsabilidades desde una perspectiva cooperativista. En la medida en que los estándares de fiducia aplicados en el contexto de las empresas lucrativas han sido moldeados sobre una concepción del ser humano como *Homo Oeconomicus*, planteamos la necesidad del Derecho cooperativo de desarrollar una normativa al respecto fundada en una concepción cooperativista y solidaria del ser humano. A base de la amplia literatura filosófica examinada proponemos la incorporación dentro de los cuerpos normativos del Derecho cooperativo Latinoamericano de un estándar fiduciario especialmente construido para regir la conducta de tales, a saber: el arquetipo de las *buenas personas cooperativas educadas y comprometidas*.

II. Arquetipos Legales de Conducta y Estándares Fiduciarios

El Derecho, como sistema que establece un orden normativo institucional para regular la conducta de las personas, requiere de la elaboración de paradigmas de comportamiento que sirvan de orientación a los sujetos regulados. La construcción de imaginarios simbólicos de comportamiento ejemplares como referentes contra los cuales se mide la

conducta de las personas reales, es un recurso ampliamente utilizado en el Derecho. Se trata de la elaboración arquetipos que epitomizan patrones universales y perdurables de modos idealizados de conducta que generalmente son compartidos por el inconsciente colectivo.² De tal modo, el arquetipo de determinada personalidad establece los estándares más puros de comportamiento esperado, según los contextos aplicables.³

A través de la utilización de los arquetipos, el sistema legal se posiciona como custodio de sistemas de valores y creencias generalmente compartidos por la comunidad, al convertirlos en estándares de conducta jurídicamente exigibles. De esa forma, el sistema legitima ciertos entendidos sociales como perdurables o trascendentes; a pesar de que se traten de elaboraciones ideológicas históricamente determinadas. En la medida en que la construcción jurídica de arquetipos se nutre del *espíritu de las épocas*, o más bien de las ideologías socialmente dominan-

² El tema de los arquetipos y su vinculación con el inconsciente colectivo es explorado por Carl Jung en su obra *Arquetipos e inconsciente colectivo*. Plantea Jung que los arquetipos son patrones universales producto de vivencias compartidas que se encuentran en la psique de todas las personas, y que influyen en la forma en que pensamos, sentimos y nos comportamos culturalmente. Los arquetipos son referentes de la experiencia humana que se encuentran en todas las culturas y que son transmitidos de generación en generación conformando un inconsciente colectivo. Los mismos pueden ser identificados en los mitos, los cuentos de hadas, las leyendas y las tradiciones culturales, así como en los sueños y en la imaginación individual. Aunque Jung no se centra específicamente en la utilización de los arquetipos en el campo del Derecho, sus conceptualizaciones sobre cómo esos patrones simbólicos universales de conducta impregnan la conciencia colectiva resultan relevantes para comprender su utilización por las ciencias jurídicas. Jung, C.G. (1970).

³ Un ejemplo demostrativo de esa función idealizante de los arquetipos legales de conducta la hallamos en las siguientes expresiones del Tribunal Supremo de Puerto Rico: *Del mismo modo que en el ámbito de la responsabilidad civil extracontractual se apela a la figura mítica de la persona prudente y razonable como arquetipo que nos permite evaluar una alegación de que un acto es negligente, en el mundo de la ética judicial, el juez arquetípico perfilado por los Cánones de Ética Judicial nos dicta la pauta, matizada por las precisas circunstancias sociales y culturales en la que se habrá de hacer la evaluación, que nos permite evaluar una alegación de conducta impropia por parte de un miembro de la Judicatura. La ética en el contexto de las profesiones, y especialmente en el contexto de los jueces, exige algo más que lo que socialmente se exige al ciudadano promedio. Como ejercicio filosófico de lo que debe ser, aspira a lo ideal, aspira a la perfección. Ello es consecuente con la aspiración de la ciudadanía a la cual los jueces servimos. Como jueces debemos ser responsivos a ese reclamo.* In re González Acevedo, 165 D.P.R. 81 (2005). De otra parte, en *BPPR v. Sucn. Talavera* 174 D.P.R. 686 (2008) señala: *La buena fe, ... impone un arquetipo de conducta social que implica la carga de una lealtad recíproca de conducta valorable y exigible. En virtud de esta exigencia de lealtad, el contenido de la buena fe necesariamente rebasa «el mero actuar correctamente», particularmente dentro del marco de la relación contractual.*

tes, podemos esperar que los arquetipos legales resulten *constructos* ideológicamente cargados en función de la reproducción de las dinámicas de poder prevaletes. Por ello, nos atrevemos a afirmar que en la construcción de arquetipos jurídicos va a primar el establecimiento de parámetros de comportamientos simbólicos compatibles con la visión de mundo del sistema socioeconómico predominante, y cuya estabilidad y permanencia el sistema legal procura salvaguardar. En ese sentido, pudiéramos convenir en que en muchas ocasiones los arquetipos conductuales comúnmente aceptados en el Derecho, lejos de constituir un ejercicio neutral de depuración de características para destilar un concepto perfecto de estándar de conducta, en realidad significan un ejercicio de idealizar y santificar a manera de sentido común, parámetros de conducta ideológicamente parciales. Esos arquetipos, con toda la carga ideológica y falsos preceptos a base de los cuales pudieran estar conceptualizados, serán determinantes en la interpretación de las leyes y en la elaboración de la jurisprudencia normativa a base de la cual se aplica el Derecho en determinada sociedad.

Pero no por parciales, míticos o ficticios, los arquetipos legales dejan efectivamente de cumplir una función práctica fundamental en la construcción y operación de los distintos sistemas de Derecho en las sociedades modernas, ayudando a elaborar o reafirmar parámetros conductuales esperados que se van impregnando en la cultura como parte del sentido común de la época. De ese modo, los arquetipos jurídicos influyen sobre la cultura en la medida en que las figuras arquetípicas legales transmiten ciertos valores con pretensión de universalidad. Sin embargo, ello no implica que tales modelos aparentemente trascendentes, estén exentos de posibles modificaciones o de caer en desuso, según las dinámicas sociales produzcan cambios en el balance de fuerzas entre los distintos sectores sociales.

De tal modo, el tema de la utilización de los arquetipos en el Derecho debe siempre de ser analizado de forma crítica, procurando identificar aquellos elementos ideológicos encubiertos dentro de los discursos jurídicos. Y es que, si bien el uso de arquetipos mitifica algunos tipos de sujetos como los epítomes de virtudes irrefragables en beneficio de cierto orden de las cosas existente, de otra parte, bien concebidos pueden también ayudar a suplantar esas falsas representaciones por conceptualizaciones más acertadas y elevadas, aunque siempre perfectivas y sujetas a eventuales nuevas reconceptualizaciones. En ese sentido, los arquetipos jurídicos, bien utilizados, depurados y adaptados a los cambios culturales que exige el progreso social, pueden constituir una herramienta útil para establecer los parámetros ideales de conducta socialmente esperada en los nuevos escenarios humanos regidos

por el Derecho. Una de las áreas en que el Derecho se sirve de determinados estándares arquetípicos es en lo relacionado al desarrollo de normas de responsabilidad de quienes ejercen funciones delegadas dentro de las empresas comerciales.

En este trabajo defendemos la idea de que el fortalecimiento doctrinario del Derecho cooperativo requiere del desarrollo de arquetipos jurídicos que sean coherentes con sus particulares naturaleza, prácticas y fines empresariales, específicamente en lo atinente a los deberes fiduciarios de los sujetos participantes del empresarismo cooperativista. Sostenemos que la aplicación al quehacer cooperativista de doctrinas conductuales y figuras jurídicas arquetípicas elaboradas en el contexto de otros modos empresariales donde participan personas con otros tipos de intencionalidad, es un asunto que tendería a producir resultados reñidos con su identidad cooperativista, debilitando el proceso de cimentación y autonomía del Derecho cooperativo. En ese sentido, abogamos por que el Derecho cooperativo desarrolle sus propias figuras arquetípicas de naturaleza colaborativa, para que no tenga que recurrir a parámetros extra cooperativos elaborados en el contexto de otros tipos de estructuras empresariales, permeados por una lógica mercantilista. Defendemos el desarrollo de arquetipos conductuales específicamente conceptualizados conforme la particular naturaleza empresarial de las cooperativas y la presunta intencionalidad solidaria de sus participantes. Específicamente proponemos que para juzgar la corrección de las actuaciones de las personas que se relacionan entre sí en contextos cooperativos, acudamos a un paradigma elaborado partiendo desde los referentes axiológicos propios del cooperativismo y que denominamos como el *arquetipo de la buena persona cooperativa educada y comprometida*.

A los fines de explicar nuestro argumento, consideramos necesario comparar nuestra propuesta con la del arquetipo humano que se encuentra al origen de la economía clásica, el *Homo Oeconomicus*, en atención del cual surge la doctrina predominante del *buen hombre de negocios*, la cual inadecuadamente, a nuestro entender, continúa como referente de estándar fiduciario en el ámbito jurídico empresarial cooperativo.

III. El *Homo Oeconomicus* y la Fiducia Capitalista

Penetrar cabalmente en el entendimiento de los comportamientos esperados de las personas cooperativas requiere que seamos capaces de diferenciarlos de los que conforman el arquetipo hegemónico de

conducta que nos ha impuesto el neoliberalismo: el *Homo Oeconomicus*. Se trata de una figura teórica que nace de la economía clásica capitalista la que define al ser humano como esencialmente egoísta y racional, cuyas decisiones se basan en la maximización de su beneficio personal.⁴ La teoría liberal presupone que, contando con la información completa sobre los recursos y opciones a su disposición, los individuos actuarán siempre de manera racional (utilitariamente) a los fines de maximizar resultados con el menor esfuerzo (eficientemente) para su propio beneficio o interés (egoístamente). Así, el hombre económico es una persona calculadora, que, con el mínimo esfuerzo personal posible, procura colocarse en situación de ventaja frente a los demás. Y como en el sistema capitalista esas situaciones de ventaja esencialmente dependen de la acumulación de poder económico, se trata de individuos centrados en incrementar sus activos monetarios.

Múltiples autores han señalado cómo con el surgimiento y consolidación global del neoliberalismo, el concepto de hombre económico se propagó como sujeto económico universal y omnipresente en todas las esferas sociales, a tono con la visión de mundo neoliberal. (Colombo, 2009)⁵ (Urbina & Ruiz-Villaverde, 2019) (Brown, 2015)⁶. Lo anterior,

⁴ Urbina, D. A., & Ruiz-Villaverde, A. (2019). «A critical review of homo economicus from five approaches.» *American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 63-93.

⁵ Como señala Colombo: «*Homo economicus*—economic man—populates the roles of consumer, entrepreneur, stockholder, employee, director, and officer in our modern economy. *Homo economicus* is cold and calculating, worries only about himself, and pursues whatever course brings him the greatest material advantage. *Homo economicus* is a single-minded, wealth-maximizing automaton, who does not take into account morality, ethics, or other people. Not surprisingly, subscribing to the *Homo economicus* model of humankind leads to characterizing problems and framing solutions in economic terms of benefits and costs, incentives and disincentives». Colombo, R. J. (2009). «Exposing the myth of homo economicus.» 32 *Harvard Journal of Law & Public Policy*, p. 739.

⁶ Wendy Brown en su importante obra sobre los efectos corrosivos de la ideología neoliberal respecto de la democracia política, señala lo siguiente sobre el concepto del hombre económico, lo cual consideramos pertinente al presente estudio:

«*What is homo oeconomicus? To say that it figures man as fundamentally driven and oriented by economic concerns begs two crucial questions. First, there is the question of homo oeconomicus's constitutive outside. Every image of man is defined against other possibilities— thus, the idea of man as fundamentally economic is drawn against the idea of him as fundamentally political, loving, religious, ethical, social, moral, tribal or something else. Even when one image becomes hegemonic, it carves it carves itself against a range of other possibilities— tacitly arguing with them, keeping them at bay, or subordinating them. So, it is not enough to know that humans are economic in their drives and motivations- we must know what this means we are not, and especially what has been sent packing, what we are adamantly not. The second question begged by the simple answer pertains to the form and contents imputed to the economic. That is,*

hasta en los ámbitos más íntimos de las relaciones humanas, como lo son las relaciones de pareja y de familia. (Bauman y Mosquera, 2005)⁷ Aún en esos escenarios de la vida privada ha venido a primar el utilitarismo y la maximización del beneficio individual como motivo predominante. (id).

Con la consolidación del neoliberalismo como ideología hegemónica, el concepto del *Homo Oeconomicus* se impuso como paradigma

what homo oeconomicus is depends upon how the economy is conceived and positioned vis a vis spheres of life, other logics, other systems of meaning, and other fields of activity.» (p. 81)

Al respecto, sostiene Brown que la reconceptualización de «lo económico» por el neoliberalismo requiere reconceptualizar sus dinámicas, características y actores, mientras que, a su vez, las formas particulares en que se reconstruye lo económico determinan cómo se proyectan los sujetos dentro de ese campo, pues lo que el hombre económico puede ser y su relación con los demás, depende de las características del momento histórico en que se desenvuelve. En ese sentido, bajo el neoliberalismo el concepto de hombre económico adquiere unas connotaciones particulares que prácticamente lo liberran de todo tipo de ataduras éticas. Al respecto, sostiene:

«[T]he idea and practice of reponsibilization —forcing the subject to become a responsible self-investor and self-provider— reconfigures the correct comportment of the subject from one naturally driven by satisfying interests to one forced to engage in a particular form of self-sustenance that meshes with the morality of the state and the health of the economy. Thus, neoliberalism differs from classical economic liberalism not only in that there ceases to be what Smith formulated as an «invisible hand» forging a common Good out of individual, self-interested actions, and not only because the naturalism is replaced by constructivism, although both of these are the case. Equally important, reconciling individual with national or other collective interest is no longer the contemporary problem understood to be solved by markets. Instead, the notion of individuals naturally pursuing their interests has been replaced with the production through governance of responsible citizens who appropriately self-invest in a context of macroeconomic vicissitudes and needs that make al of these investments into practices of speculation. Homo oeconomicus is made, not born, and operates in a context replete with risk, contingency, and potentially violent changes, from burst bubbles and capital or currency meltdowns to wholesale industry dissolution. Put differently, rather than each individual pursuing his or her own interest and unwittingly generating collective Benefit, today, it is the Project of macroeconomic growth and credit enhancement to which neoliberal individuals are tethered and with which their existence as human capital must align if they are to thrive. When individuals, firms, or industries constitute a drag on this Good, rather than a contribution to it, they may legitimately cast off or re-configured— through downsizing, furloughs, outsourcing, Benefit cuts, mandatory job shares, or offshore production relocation. At this point, the throne of interest has vanished and at the extreme is replaced with the throne of sacrifice. In short, homo oeconomicus today may no longer have interest at its heart, may no longer have a heart at all.» (82) Brown, W. (2015). *Undoing the demos: Neoliberalism's stealth revolution*. MIT Press. Cambridge, MA.

⁷ Bauman, Z., & Mosquera, A. S. (2005). *Amor líquido*. FCE-Fondo de Cultura Económica. México

universal de comportamiento humano. Ese hombre económico, desentendido de consideraciones éticas, en perenne competencia con sus semejantes, por lo que no colabora con, sino que se sirve de, los demás, es el modelo ideal de gestor económico del capitalismo globalizado, el cual la narrativa empresarial y jurídica capitalista incorpora bajo la figura del *buen hombre de negocio*. En la medida en que se entiende que el objetivo de las empresas capitalistas es maximizar el valor de las inversiones monetarias efectuadas por sus accionistas (quienes las manejan en función de las cantidades de capital aportado) a manera del pago de dividendos en el plano inmediato y de un aumento en el valor de sus acciones a mediano y largo plazo, se requiere de personas afines a esa mirada para gestionar las mismas.

Como bien apuntan Foucault (1978)⁸, Harvey (2007)⁹, Brown (2015), Slobodian (2018)¹⁰ y Byung-Chul (2022)¹¹, entre otros, esa ideología se ha generalizado y profundizado de tal forma en la conciencia humana, que básicamente nos hemos reprogramado a imagen y semejanza del capital. Para Foucault, si bien bajo el capitalismo el mercado se convierte en el eje de la sociedad, bajo el neoliberalismo ese eje se mueve del intercambio a la competencia, con lo que se consume el presupuesto de colocar la visión antropológica del hombre como un ente puramente económico al centro de los distintos sistemas sociales. Ese cambio de paradigma en torno de la concepción del ser humano de ser uno que intercambia con, a uno que compete contra, sus congéneres, ha producido una modificación en la forma en la que lo seres humanos nos vemos a nosotros mismos. (Read, 2009: 27)¹² Como señala Harvey, el neoliberalismo «*has pervasive effects on ways of thought to the point where it has become incorporated into the common-sense way many of us interpret, live in, and understand the world*». (Harvey, 2005) Así, los seres humanos nos hemos convertido en gestores empresariales de nosotros mismos, internalizando en esa gestión el elemento de la maximización de rendimientos económicos por encima de toda otra consideración, al extremo de llegar a la propia extrema auto explotación. (Byung-Chul, 2022)

⁸ Foucault, M. (2008). *The Birth of Biopolitics: Lectures at the Collège de France, 1978-1979*, translated by Graham Burchell Palgrave Macmillan, New York.

⁹ Harvey, D. (2007). *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press, Oxford, p. 3.

¹⁰ Slobodian, Q. (2018). *Globalists. The end of Empire and the birth of Neoliberalism*. Harvard University Press.

¹¹ Byung-Chul, H. (2022). *La sociedad del cansancio*. Herder Editorial.

¹² Read, J. (2009). «A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity». *Foucault Studies*, N.º 6, pp. 25-36, ISSN: 1832-5203.

Y es que, como un sujeto estrictamente economicista, el *Homo Oeconomicus* pasa por alto la importancia de los valores éticos en la toma de decisiones o los subordina utilitariamente al propósito de obtener el mayor beneficio económico. Al reducir la acción humana y las interacciones entre las personas a un simple cálculo de costo beneficio y, por tanto, a relaciones utilitaristas, se ignora el papel que han jugado las motivaciones empáticas y los valores éticos en nuestro devenir histórico.¹³

La Fiducia Capitalista

El Derecho no está inmune a esa transformación. Los modos de actuar del *Homo Oeconomicus* han sido incorporados como normativas jurídicas exigibles en el mundo empresarial. Existe una directa correlación entre el ascenso del neoliberalismo y el de la escuela del *Law and Economics*. (Colombo, 2009) (Blalock, 2022)¹⁴ Al respecto, el Derecho

¹³ Posiblemente fue el científico naturalista y filósofo anarquista, Peter Kropotkin (1842-1921), quien primero desarrolla la idea de una ciencia ética fundada en los pilares de la ayuda mutua, el autosacrificio por el bien común y la justicia equitativa. Este sostenía que el en el desarrollo de la vida, tanto para especies menos desarrolladas intelectualmente, como para el ser humano, su capacidad de cooperación social (sociabilidad) constituyó un elemento determinante de su capacidad evolutiva, y, por tanto, de su sobrevivencia y desarrollo como especies. Esa dependencia material de la especie en la sociabilidad como condición evolutiva de subsistencia y desarrollo, es la que determinaría los fundamentos del pensamiento ético. Kropotkin, P. (2019) *Ethics: Origin and Development*. Read Bookz Ltd. England. En tiempos recientes mucho se ha escrito sobre el tema y sobre la importancia de la colaboración para el desarrollo de la vida tal y como la conocemos hoy. Al respecto véase Bernal Crespo, J. S. (2012). «La cooperación, una estrategia eficiente en el origen evolutivo de nuestra especie.» *Revista de Derecho*, Universidad del Norte, Colombia. 100-128 y Nowak, M. A., & Highfield, R. (2011). *Supercooperators*. Edinburgh: Canongate.

¹⁴ Sostiene este autor lo siguiente:

*Law and Economics, which combined Chicago School neoclassical economics with the more juridically focused Austrian School of economics of Hayek and von Mises, is the scholastic instantiation of neoliberal hegemony in US law schools. Like neoliberalism more generally, Law and Economics has been embraced by conservatives and liberals alike. It proposed a neoclassical economic frame as the primary lens through which to understand law and thus subordinated legal principles to economic framings and calculations. It started as a subfield but became the common sense of US law schools. As a result, «despite decades of telling criticism, “the economy” has become a kind of unquestioned foundation or backdrop of law, policy, and politics in modern intellectual and mainstream political discourse». Much of what Law and Economics has done is present the economy as if it has a logic of its own—that the law responds to, interferes with, or emulates markets, but does not actively construct them. In centering questions of efficiency, Law and Economics «sidelined questions of distribution, power, and democracy» (1784). But challenging it requires more than assertions of distributive justice. (Citas omitidas). Blalock, C. (2022). «Introduction: Law and the Critique of Capitalism». *The South Atlantic Quarterly*, April 2022. p. 227-228.*

ha constituido un medio fundamental para la institucionalización y diseminación de los mecanismos a través de los cuales se normaliza la hegemonía de la competencia, la mercantilización de todo y la racionalidad económica neoliberal asumida por los distintos sujetos sociales. (Brown, 2015) De un lado, en el sentido macroeconómico, el Derecho se constituye como uno de los principales mecanismos de concentración de riqueza promovidos por el neoliberalismo.¹⁵ De otra parte, en términos microeconómicos, tenemos que esa concepción del ser humano se ha instituido como modelo de conducta esperable de quienes gestionan las empresas.¹⁶

En sintonía con esa conceptualización del *Homo Oeconomicus*, el Derecho Corporativo aplicable a las empresas de capital con fines lucrativos generalmente establece los parámetros conductuales y fiduciarios esperados del «buen hombre de negocios» a tenor con la doctrina del *business judgment rule*.¹⁷ Se trata de un estándar de conducta cuyo cumplimiento presupone un eximente de responsabilidad en aquellos casos en que las personas a cargo de la dirección de las empresas actúan de conformidad con la misma, a saber: i) habiéndose informado adecuadamente sobre los asuntos sobre los que le corresponde decidir, y ii) actuando bajo un racional utilitario en función exclusiva de la maximización del beneficio económico de la empresa, entendiéndose, procurando incrementar valor y rendimiento de las inversiones de sus accionistas por sobre cualesquiera otras consideraciones. Es decir, que la doctrina jurídica del *business judgment rule* fundamentalmente traslada el estándar de comportamiento del

¹⁵ Como señala Blalock (*Idem.*): *Harvey identifies four aspects of accumulation by dispossession, each of which requires legal scaffolding: (1) privatization and commodification—a property relation created and enforced through law; (2) financialization; (3) management of crises through the manipulation and regulation of currency by state and transnational bodies; and (4) state redistribution of wealth upward, partially though not entirely through tax policy.*

¹⁶ Un interesante retrato investigativo sobre la extremidad de las conductas economicistas extremas de muchas corporaciones se hace en la obra filmográfica documental canadiense con las obras *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power* (2003) basada en el libro escrito por el profesor de Derecho Joel Bakan y la cineasta Harold Crooks, y su secuela titulada *The New Corporation: The Unfortunately Necessary Sequel* (2020). Ese tipo de prácticas empresariales generalizadas donde no cabe la empatía por parte de las personas jurídicas corporativas, sostienen los autores que si se tratara de conductas de personas naturales nos encontraríamos ante personalidades que la psicología catalogaría como psicópatas.

¹⁷ Stout, L. A. (2001). «In praise of procedure: An economic and behavioral defense of Smith v. Van Gorkom and the business judgment rule.» *Nw. UL Rev.*, 96, 675. Stout, L. A. (2003). On the proper motives of corporate directors (or, why you don't want to invite homo economicus to join your board). *Del. J. Corp. L.*, 28, 1.

Homo Oeconomicus y lo instala dentro del contexto de las empresas como norma de conducta jurídicamente exigible de sus directivos, que bajo el modelo de empresa capitalista acaparan el poder empresarial. En ese sentido, una persona con responsabilidades directivas en una empresa de capital que se desvíe de esa lógica economicista y que pretenda incorporar elementos relacionados a la solidaridad, el compromiso con la comunidad, consideraciones con el medioambiente más allá de las exigencias legales, o con la transformación social; estaría faltando a sus responsabilidades legales, y quedaría sujeto a responder civilmente frente a los accionistas de la empresa.¹⁸ Ello, a pesar de que no se puede establecer empíricamente que esas conductas éticas necesariamente constituyen un impedimento a la eficiencia empresarial. (Saavedra Velazco, 2011).

En la medida en que el concepto del *Homo Oeconomicus* constituye un presupuesto conceptual que responde a una ideología favorecedora de un sistema de economía y empresas capitalistas, el cual, a su vez, se traduce en normas legales que normalizan y fomentan sus modos de funcionamiento; somos de la opinión de que, para fomentar el empresarismo y los sistemas económicos cooperativos, habría que desarrollar normas jurídicas fundamentadas sobre una concepción distinta del ser humano y de su potencial de entablar relaciones colaborativas con sus congéneres, las cuales requerirían ser normalizadas jurídicamente en el contexto del empresarismo cooperativista. Por ello la importancia de ser capaces de reconocer distintos tipos de motivaciones a los sujetos dentro del Derecho cooperativo, que permitan establecer

¹⁸ Cabe reconocer el crecimiento de un movimiento que pretende legitimar jurídicamente la toma de decisiones empresariales en el ámbito de las entidades lucrativas fundadas en consideraciones de responsabilidad social como lo son las corporaciones de beneficios social, *B Corporations*. En el contexto de tales se ha reconocido la necesidad de modificar las reglas fiduciarias aplicables a sus directivos con respecto de los aplicables en entidades lucrativas puras. Loewenstein, M. J. (2012). «Benefit corporations: A challenge in corporate governance.» *Bus. Law.*, 68, 1007. Cummings, B. (2012). «Benefit corporations: How to enforce a mandate to promote the public interest.» *Columbia. L. Rev.*, 112, 578. [The] challenge can in turn be broken down into two parts: deterring and punishing managers who do not honestly intend to abide by their commitments, and guiding managers who do intend to do so by articulating standards of behavior and best practices. McDonnell, B. H. (2014). «Committing to doing good and doing well: Fiduciary duty in benefit corporations», *Fordham J. Corp. & Fin. L.*, 20, 19 a la página 70. No obstante, según aquí proponemos, en el caso de las cooperativas, dicha necesidad de desvincularse de los paradigmas jurídicos de conducta fiduciaria empresarial predominantes, mas allá de su obligado cumplimiento con el séptimo principio cooperativo de preocupación por la comunidad, se impone en virtud de su propósito empresarial no lucrativo, su estructura de gobernanza democrática y su naturaleza axiológica como entidades fundadas en valores éticos.

nuevos paradigmas de conductas jurídicamente exigibles. Como bien señala Benkler:

«Design for cooperation begins with a different model of human beings than the selfish rational actor model. *It emphasizes the diversity of human motivational profiles, and the importance of interaction to determining actual behavior. To the extent that the literature probing cooperation better predicts human behavior under differently designed systems, it holds the promise of improvement in the design of systems for human action. Just as theorists and policy-makers applied the selfish rational actor model in very different contexts, so too can scholars and officials apply cooperation to very different systems. Technical systems, such as online collaboration forums; business processes and organizational strategies; legal and regulatory regimes; and constructed social contexts are all systems of affordance and constraint for human action. They can all utilize cooperation-based design approaches.*» (Benkler, 2010:332) (Énfasis nuestro.)

No se trata de fantasear o idealizar el cooperativismo como un quehacer humano libre de contradicciones y conflictos de intereses entre sus participantes, sino de que, siendo conscientes de la imperfección humana, y por tanto la imperfección sistémica del cooperativismo, la normativa jurídica pueda servir de herramienta para fomentar aquellas conductas que mejor se ajustan a los postulados ético-filosóficos del movimiento, promoviendo el tipo de resultado que ayuden a preservar su identidad.¹⁹ En línea con Brown y Halley (2002:5)²⁰, no debemos caer en la encerrona de negarnos a reconceptualizar desde el Derecho nuevas formas posibles de relacionarnos, labor en la que el Derecho cooperativo debiera ser uno de sus fundamentales soportes.

¹⁹ Byrne y Healy nos previenen sobre los riesgos de idealizar el cooperativismo y las motivaciones de las personas que participan del mismo, y sobre la pretensión de, en función de ello, intentar crear normas legales fundadas en conceptos utópicos de corte clasista. Divorciar el análisis del quehacer de los sujetos participantes en los distintos conceptos cooperativos (particularmente en las cooperativas de trabajo) de conceptualizaciones utópicas anticapitalistas, constituye un elemento fundamental para ser capaces de valorar esas experiencias en su justa perspectiva, ante la realidad de las circunstancias de mercado y competencia en las que tienen que operar las mismas. Byrne, K & Healy, S. (2006). «Cooperative Subjects: Toward a Post-Fantasmatic Enjoyment of the Economy.» *Rethinking Marxism*, 18:2, 241-258.

²⁰ [A]bsorption with legal strategies means that legal liberalism persistently threatens to defang the left, saturating it with antiintellectualism, limiting its normative aspirations. Brown, W. & Halley, J. (2002:4) «Introduction.» En Brown, W. & Halley, J. (cords.) *Left Legalism/ Left Critique*. Duke University. Durham.

IV. El *Homo Cooperativus*

Según mencionamos, la doctrina filosófica cooperativista ha trabajado el concepto del *hombre cooperativo*, al elaborar un conjunto de características que deben definir el comportamiento de aquellas y cuya observancia fortalecería el éxito empresarial de las cooperativas. A continuación, discutimos varias de las principales aportaciones sobre el tema.

IV.1. *El Hombre Cooperativo de Lasserre*

Uno de los textos más renombrados sobre el tema del comportamiento esperado de las personas cooperativas es el libro *El Hombre Cooperativo*, de Georges Lasserre (Lasserre, 2008). El mismo consiste en un abarcador estudio sobre los fundamentos sociohistóricos del cooperativismo moderno y la relación, mutuamente dependiente que existe entre las posibilidades de crecimiento del cooperativismo y la calidad humana de las personas que lo promueven.²¹ Partiendo de su análisis sobre los orígenes históricos del cooperativismo moderno como respuesta de las clases trabajadoras a las precarias condiciones de existencia generadas por el capitalismo industrial²², Lasserre discute cómo se va desarrollando el cooperativismo como propuesta de modelo empresarial, a partir de una ética colaborativa fundada en el respeto a la dignidad humana y la solidaridad. Para el autor, se precisa de personas moralmente comprometidas con esos principios para que el cooperativismo permanezca, crezca y se desarrolle. Esas personas imbuidas del «espíritu cooperativo» y que se interrelacionan con sus semejantes de forma cooperativa y solidaria constituyen lo que Lasserre describe como «hombres cooperativos». (Lasserre, 2008: 103-115). Plantea que mientras el capitalismo no requiere de personas con un entendimiento profundo sobre la sociedad que se rijan sus interrelaciones en función de estándares éticos elevados, el cooperativismo necesariamente requiere de tales. Mientras para el capitalismo resulta conveniente man-

²¹ Lasserre puntualiza las siguientes interrogantes que lo mueven a su reflexión: *¿Qué es un hombre cooperativo? ¿Qué debe llegar a ser? ¿Existe una moral cooperativa? ¿Qué importancia tienen estas preguntas para el movimiento co-operativo?* (2008:1).

²² El autor incluye una breve antología sobre el concepto de los hombres cooperativos en la cual cita a autores como Charles Kingsey, Giuseppe Mazzini, León Tolstoi, Georges Jacob Holyoake y Pierre Autry. (Lasserre, 2008: 79-83).

tener una masa acrítica de trabajadores y consumidores²³, el cooperativismo requiere de personas con conciencia crítica comprometida con la promoción del bienestar colectivo y la solidaridad.²⁴ Pero, si el cooperativismo aspira a ser más humano que el capitalismo, entonces su superioridad ética le puede representar una fuente de debilidad empresarial, en la medida en que su desarrollo y buen desempeño van depender de la calidad humana de las personas que nuclea. (2008:1) Por ello, sostiene Lasserre que el sector cooperativo viene obligado a procurar mejorar esa calidad humana, pues, contrario al capitalismo donde «todo parte del dinero y todo vuelve al dinero», en el cooperativismo «todo parte del ser humano» y todo regresa a él (2008: 1). Por ello, resulta necesario ir formando en el camino personas con cada vez mayores capacidades para la cooperación, a base del establecimiento de experiencias concretas colaborativas. Se trata de un asunto dialéctico, pues la promoción del empresarismo cooperativo requiere que haya personas cooperativistas, y la promoción de las personas cooperativistas requiere del cooperativismo como escenario de experiencias prácticas.

En la medida en que la finalidad de las empresas cooperativas es brindar un servicio al colectivo de personas asociadas, su bienestar integral se constituye como medida de su éxito. (14) Lasserre sostiene que por esas razones el éxito de los emprendimientos cooperativos depende más de la calidad del factor humano que las empresas capitalistas, por cuanto reconoce que la superioridad teórica de la empresa cooperativa solo lo es en potencia, en la medida en que es altamente

²³ Lasserre reconoce que para el capitalismo lo ideal es contar con una masa de personas dóciles, sobrias, disciplinadas y laboriosas, que tengan las capacidades necesarias para ser eficientes pero respetando la autoridad de la clase empresarial. En ese sentido, el capitalismo con su tajante división del trabajo físico e intelectual reserva la necesidad de cultivar capacidades intelectuales superiores a un reservado grupo de personas con funciones gerenciales, y a los cuales se les incentiva a desarrollar activamente tales actitudes y capacidades de gestión, divorciadas de un verdadero componente ético. En todo caso se trata de aplicar una moral utilitarista que fomenta la dedicación, la honestidad y la lealtad, pero limitados a una *moral de la empresa o de la buena administración: una moral de la responsabilidad financiera y de la eficiencia*. (2008:13) Plantea Lasserre que no podemos esperar de las empresas capitalistas, donde la persona humana es solo un medio para generar riquezas a los propietarios, que propendan a un pleno desarrollo del factor humano.

²⁴ Señala al respecto: *El poder de decisión que la cooperación le atribuye a la persona y no al dinero, le permite expresar su satisfacción (que es demasiado compleja para que se la pueda cuantificar directamente) o sus críticas orientar consecuentemente la acción de su empresa. Una parte importante del ser humano y no solamente su cuenta bancaria es la que está involucrada y la que dispone del poder económico*. (2008:13).

dependiente de la superioridad en la calidad humana de los participantes. Es decir, que para poder funcionar eficientemente, las empresas cooperativas necesitan contar con personas éticamente superiores a las personas promedio. (15)

En la medida en que el empresarismo cooperativista adopta estándares más elevados en términos de los beneficios integrales que genera para las personas humanas, cumplir con esos objetivos superiores conlleva invertir mayores esfuerzos en la adecuada formación de las personas en los principios y valores cooperativistas.²⁵ El autor plantea que si bien esa dependencia de personas éticamente superiores, livianamente pudiera calificarse como una debilidad, vista desde otro ángulo constituye una de las fortalezas del cooperativismo. Al respecto señala Lasserre:

Las estructuras de poder egoísta y brutal viven muy bien sin necesidad de cualidades morales. En cambio, cualquier estructura que anhela ser humana, justa, fraterna, tiene, necesariamente, engranajes delicados y frágiles. Se presta a los abusos y a los fraudes. La democracia política, el impuesto a las ganancias, la seguridad social también sufre por la insuficiencia de calidad humana que, por el contrario, no tendría importancia alguna para la eficiencia de una dictadura o de un impuesto a las puertas y ventanas.

Sí se quiere construir un iglú basta con tener nieve apilada, pero para edificar una catedral o un puente colgante los materiales tienen que ser totalmente distintos.

Esta necesidad de formar a los hombres, si no se la quiere reconocer, constituye un punto débil de la idea cooperativa. En cambio, si se encuentran y se aplican los medios para hacer frente a ella se transformará en la honra de las estructuras cooperativas que llevan al hombre hacia arriba mientras el capitalismo los lleva hacia abajo. (15)

Como parte de esa formación, discute la importancia para el movimiento cooperativo de constituirse en brújula para la eventual construcción de un nuevo tipo de sociedad, donde las personas consigan convivir de mejor manera con mayor grado de sociabilidad. (17) Esa promesa transformativa que debe poder *crear una esperanza que se transforma en un poderoso factor de motivación que lleva a los miembros a aceptar los esfuerzos que deben hacerse, al igual que la abnegación y los sacrificios que aceptan de buen grado. (18)*. No se trata de

²⁵ Al respecto, Lasserre cita a W. A. Watkins quien destacó que *la cooperación es a la vez un conjunto de empresas que recurre a la educación y un movimiento educativo que utiliza a las empresas. (16)*

una fe ciega en la promesa de un mundo mejor, sino de ir paulatinamente trazando el camino mediante prácticas colaborativas concretas, que ayuden a las personas a solucionar sus problemas colectivos mediante procesos democráticos de ayuda mutua en el aquí y ahora. Por ello la superioridad humana del cooperativismo no puede centrarse exclusivamente en sus potencialidades a largo plazo, sino que requiere que ese elevado sentido ético se refleje en sus prácticas cotidianas presentes.²⁶

Luego de repasar los orígenes ideológicos del cooperativismo en las tradiciones judeocristianas y el pensamiento socialista pre mar-

²⁶ Plantea Lasserre que en momentos de dificultades económicas es cuando mayor riesgo se corre de que *la ideología se transforme en algo puramente decorativo para los intereses de algunos, más exactamente los de los jefes y los de la máquina.* (23) Mas adelante el autor comenta cómo tales situaciones pueden detonar lo que el cataloga como el vicio del «mediofinalismo». Al respecto indica:

Un tercer proceso, muy conocido y que se observa muchas veces, es el que me gustaría llamar «mediofinalismo».

La finalidad que se le fija en sus comienzos a una organización o a una institución, sobre todo si es audaz o de naturaleza superior, exige la implementación de un conjunto de medios y muchas veces de etapas intermedias.

En la acción y a menudo en la lucha que se produce, los problemas y las dificultades que se deben superar tienden a captar tanto la atención que se pierde de vista el objetivo final en el quehacer diario, dedicando todos los esfuerzos al logro del próximo objetivo intermedio, o del medio, es decir del organismo en sí. Mantener, defender y consolidar ese organismo se transforma en un objetivo individual. Y se llega en este aspecto a utilizar métodos y procedimientos que son directamente contrarios a la finalidad inicial y oficial y que obstaculizan su realización. Las iglesias y los partidos, políticos son notables ejemplos de ello.

El movimiento cooperativo no siempre escapó a esta tendencia. La cooperativa o el sector cooperativo, instrumento de progreso social, se transforma para muchos en un objetivo de por sí. Es normal que su supervivencia, su prosperidad, su crecimiento, su buena instalación, su imagen de marca acaparen la atención y eclipsen más o menos los verdaderos objetivos que son brindar servicios a los asociados y transformar la economía. Por útil en la práctica y por admirablemente humana que sea la abnegación de miles de militantes, que se han superado sin límites, por la vida y el éxito de sus cooperativas, esta limitación en los objetivos entraña un peligro. Y si además, para alcanzar el éxito se utilizan medios que se adecuan poco a las verdaderas finalidades, ello sólo contribuirá a crear escepticismo hacia la idea cooperativa y a un menor apego a la empresa cooperativa por parte de sus miembros, su personal y su público. Resulta difícil interesar a gente, en especial a los jóvenes en esas empresas que manifiestan ser «distintas a las demás» y que no lo son mucho en cuanto a su comportamiento. Para reaccionar contra esta tendencia medifinalista es indispensable tener siempre presente las verdaderas finalidades, o sea, una mejor economía para el futuro y, lo que, es más, desde ahora una ejemplaridad cualitativa. (52)

Al respecto Lasserre vuelve sobre el tema y añade que cuando los cooperativistas se dan por satisfechos alimentan una «autosatisfacción barata» que tiende al conservadurismo y resulta contraria a la idea de progreso del cooperativismo. (98)

xista, Lasserre identifica varios valores que considera centrales al ideal cooperativista, a saber: **el sentido de la dignidad humana**²⁷ (personas sociables, sinceras y respetuosas de las demás), la **autoayuda** (que practican el esfuerzo propio a través del trabajo, y están dispuestas a participar y asumir responsabilidades), la **solidaridad** (fraternidad, universalismo, espíritu de servicio al prójimo) bifurcada en torno de los conceptos de acción colectiva (colaboración) y de ayuda mutua (reciprocidad y mutualismo), la **justicia**²⁸ tanto distributiva como conmutativa (trato igual y equidad) (28-32, 61-63) y el **compromiso con el progreso humano**²⁹ (idealistas, que cultivan sus capacidades en busca del perfeccionamiento humano, conscientes de su responsabilidad para con las generaciones futuras) (79-81, 86-87).

Pero, en tanto y en cuanto la efectiva satisfacción de las necesidades de las personas libremente asociadas sobre principios colaborativos y solidarios depende de la buena marcha de la empresa cooperativa de propiedad conjunta que han establecido, además de esos «valores morales socio-personales», existen otros que tienen que ver con la gestión honrada, inclusiva y eficiente de la empresa. Esos otros valores relacionados a la «moral de la empresa», Lasserre los identifica como el de *la*

²⁷ En palabras de Lasserre: *El respeto de la persona humana, es evidente en toda cooperativa que funciona correctamente en lo que se refiere a las relaciones con sus asociados. Ellos no son reducidos al rol de instrumentos utilizados para aumentar las ganancias y a quienes se trata con desparpajo cuando conviene, como hacen las empresas lucrativas. El esfuerzo por satisfacer sus necesidades frecuentemente complejas, y las consideraciones por la persona son visibles, y nacen del poder supremo que les otorga la democracia cooperativa.* (57)

²⁸ Nos recuerda Lasserre que en el hecho de que las cooperativas sean entidades que funcionan sin ánimo lucrativo es un asunto directamente relacionado a un principio de justicia conmutativa que procura evitar que nadie se beneficie a expensas de los otros. Por eso las cooperativas operan en función del principio de ganancia cero en el cual los sobrantes de la operación en general se devuelven a los socios en función de su patrocinio, esto es de su volumen de aportaciones a la cooperativa en relación con la actividad cooperativizada. (61-63) En ese sentido la devolución de patrocinio es esencialmente una operación inversa a la manera en que se generan esos sobrantes. De otra parte, su gobernanza democrática está basada en principios de justicia distributiva que establece un trato igual para todas las personas socias (también relacionado al concepto de la igual dignidad humana). (63-65)

²⁹ Lasserre efectúa una profunda discusión sobre como el *Hombre Cooperativo* no se trata simplemente del tipo de persona que necesitan las empresas cooperativas para operar eficientemente en función de sus particulares objetivos y que constituye el elemento que mayor pertinencia reviste a los efectos del presente trabajo. El autor plantea que, en cuanto a movimiento social, el cooperativismo precisa de un prototipo de *hombre total* con una perspectiva que trascienda su cooperativa inmediata y que se vaya perfeccionando en su quehacer colectivo en cooperación con los otros. (87)

responsabilidad (ser personas disciplinadas, capacitadas, cumplidoras, fieles, confiables, y firme, sin miedo de tornarse impopulares por hacer lo correcto), *la honestidad* (honestidad, integridad, transparencia, veracidad, desprendimiento y rechazo de los privilegios), *la eficiencia* (actuar con prudencia siendo realistas, reflexivos y cautelosos y actuar con profesionalismos siempre pensando en la finalidades particulares de las empresas cooperativas³⁰), *la innovación* (tener iniciativa, ser dinámicos y críticos buscando mejorar la capacidad de la empresa de servir a sus miembros manteniéndonos al tanto de los últimos adelantos científicos.) (33-38, 59, 87) y *la coherencia* (solo valernos de medios afines a los elevados fines del cooperativismo, avanzar en la ruta del humanismo sin sacrificar la eficiencia cooperativa). (70-75)

Al discutir los referidos valores relacionados al cooperativismo y los cuales conjugan elementos relacionados a una *moral social* y a una *moral de empresa*, el autor insiste en subrayar las complicaciones que plantea la adecuada operación de unas empresas que, por un lado, mantienen una dimensión asociativa (política) como junta democrática

³⁰ El autor llama a que las cooperativas sepan apartarse de una falsa noción de eficiencia. En la medida en que la eficiencia consiste en realizar o aproximarse a los objetivos perseguidos, no se puede hablar de eficiencia sin tener claros los objetivos procurados. En la finalidad de las empresas capitalistas es claramente la de maximizar beneficio para el capital, objetivos que muchas veces se adelantan sirviéndonos de medios u más o menos inmorales o contrarios al interés general. No obstante, por cuanto los fines cooperativos difieren radicalmente de los capitalistas resulta absurdo pretender medir la eficiencia económica de las cooperativas con los mismos estándares que las empresas capitalistas, pues lo único que puede compararse directamente es la eficiencia de las técnicas materiales. (70) Al respecto añade:

Quando una empresa con fines de lucro está en situación beneficiaria sigue con la misma política que tiende a maximizar las ganancias o la relación ganancia/capital.

La cooperativa, por el contrario, una vez superado el umbral de rentabilidad tiene la posibilidad de actuar de otra manera. Como su objetivo económico es brindar a sus miembros un cierto tipo de servicios, su eficiencia y, por lo tanto, su criterio de éxito consiste en maximizar la relación servicio brindado/costo. La ganancia máxima es para ella una falsa eficiencia que trae como consecuencia, en muchos aspectos, tendencias y comportamientos que difieren de los que se imponen en el sector capitalista.

La diferencia se acentúa todavía más en la medida en que una cooperativa también tiene, o debe tener, finalidades de orden superior, cosa que ocurre cuando sus miembros buscan en ella no solamente una ventaja económica sino también la satisfacción de anhelos psicológicos como son la dignidad, el respeto por el trabajo, la ayuda mutua, la equidad y para algunos, contribuir a una gran transformación social. Esas satisfacciones se deben considerar parte del servicio que se les debe brindar, criterio que no es exclusivo, por supuesto, para medir la eficiencia de una cooperativa.

Por lo tanto, el fundamento de la especificidad cooperativa está formado por otro tipo de finalidad económica (cuantificable) a la que se suma una finalidad de moral social (no directamente cuantificable). (70)

de personas, y una dimensión empresarial como operación de negocios. Al respecto señala:

Como las cooperativas son a la vez asociaciones y empresas los elementos de origen obrero de esta moral predominan en el aspecto asociacionista y los de origen burgués en el aspecto empresarial. Y en el seno de los organismos federativos del sector cooperativo, los primeros predominan en las federaciones y los segundos en las uniones. Pero, esta separación no es en nada categórica ya que muchos de los elementos de la moral cooperativa favorecen tanto las buenas relaciones humanas como la eficiencia de la empresa, como es el caso, por ejemplo, del amor al trabajo, del «uno para todos», de la solidaridad y de la responsabilidad que constituye una promoción del hombre basada en la calidad. (39)

Todos esos valores resultan entonces para Lasserre esenciales a la promoción del cooperativismo, en tanto y en cuanto al garantizar la buena marcha de las empresas cooperativas ayudan a generar «*relaciones de colaboración confiada entre los hombres*». ³¹ (45) Por eso, plantea que el acatamiento de la ética cooperativa debe siempre de ocupar un primer plano pues, «más allá de su utilidad económica, la razón de ser última del movimiento cooperativo es instaurar entre los hombres un cierto tipo de relaciones». ³² (46) De tal modo, la gestión

³¹ A Holger Bonus se le reconoce ser de las primeras personas en puntualizar que los socios cooperativos forman un grupo en el sentido psicológico social, esto es, conforma una unión interpersonal para obtener beneficios económicos fundada sobre lazos de confianza recíproca, en su libro *La Cooperativa como forma empresarial*. (Según citado en Mateo-Blanco, 1964:55)

³² El autor sostiene lo siguiente:

La cooperativa está mucho más expuesta a las fallas en la calidad humana y a sus efectos. En materia de deshonestidad, por ejemplo, puede ocurrir que una riqueza colectiva sea menos celosamente custodiada que una riqueza individual. Los conflictos entre las personas que en una empresa capitalista se resuelven con rapidez y en forma discreta, mediante el arbitraje o el poder del dinero, pueden ampliarse y perdurar en nuestras pequeñas democracias donde pueden existir rivalidades por el poder o la promoción. Estas deshonestidades, esos conflictos se sienten mucho más y son estigmas que afectan la confianza. ... Cuando se analizan las dificultades, y los fracasos de las cooperativas a efectos de extraer enseñanzas de ellos, se observa que casi nunca fueron fruto de la naturaleza cooperativa: propia a esas empresas. Su causa, en la mayoría de los casos fue psicológica o moral; fue la calidad humana la que no estuvo a la altura de la situación o del pensar cooperativo. Un responsable, «se vino abajo» o intervino la amistad y se eligió mal a un superior o se lo mantuvo en su cargo a pesar de su avanzada edad o se durmieron sobre la satisfacción propia y la rutina, etc. Dicho de otra manera, faltó espíritu cooperativo. La sucesión de causas y efectos que lleva al cese de actividades a las viejas sociedades... es básicamente psicológica. (2008:14)

cooperativista no debe de limitarse a perseguir la abundancia y el bienestar inmediato de las personas, sino que debe siempre propender a promover una mayor armonía social, a base de cultivar esas relaciones de *colaboración confiada* que menciona el autor, las cuales en última instancia evocan conceptos de amor al prójimo y de fraternidad humana. (45-46). La *colaboración confiada* se presenta entonces por Lasserre como una contraparte del concepto de la desconfianza individualista, que genera sentimientos de miedo, engaño, conflictividad e injusticia.³³ (46). Sin confianza no se pueden construir relaciones de verdadera y perdurable colaboración pues la confianza no se puede generar si no existe consistencia entre los valores y las prácticas. Se trata de construir espacios para ejercer una fe razonada, cimentada sobre la base de la compatibilidad entre los actos y las palabras. Como bien señala Lasserre «[e]s a través de lo vivido —los casos, los ejemplos, los actos, situaciones— que se expresa verdaderamente el estilo de relaciones humanas que queremos instaurar. (49) Esa capacidad de generar comportamientos coherentes con los valores cooperativistas resultaría entonces esencial a la capacidad de generar relaciones de *colaboración confiada*.³⁴ Se trata, en última instancia, de ser capaces de predicar con el ejemplo y sobre los éxitos cosechados ir multiplicando ese tipo de relaciones³⁵ como concepto fundamental que pavimente el camino ha-

³³ Se expresa Lasserre de la siguiente manera: *Cuando reina la desconfianza, podemos decir con Sartre: «El infierno son los demás». Ella obliga a tomar múltiples precauciones, peligrosas y penosas, que absorben mucho tiempo y energía psicológica, dificultan la acción y la toman indecisa. La confianza mutua es necesaria para la calidad de la vida y para crear un ambiente en el cual se pueda trabajar, así como para la eficacia de la empresa.* (46)

³⁴ A tales fines, Lasserre sostiene que los cooperativistas tienen que ser realistas, sin dejar de ser idealistas. Si bien el accionar cooperativista debe de estar orientado hacia a la transformación de un mundo donde reina el egoísmo y la competencia conflictiva hacia uno donde reine la colaboración solidaria y armoniosa; hay que ser conscientes de que ese nuevo mundo debe de irse construyendo con acciones concretas en el momento presente. Por eso los cooperativistas deben poseer capacidades críticas, pero también prácticas, sobre todo en un mundo donde la ideología predominante resulta proclive a las satisfacciones inmediatas.

³⁵ Lezeta y otros, *Op. cit.*, reconocen:

La literatura corrobora cada vez más que la difusión de la confianza social genera y favorece buenos resultados en economía y en democracia, y así lo han indicado diversos autores. La confianza social se ha investigado y medido desde diversas perspectivas. En este caso, la concepción de la confianza social ... desde un punto de vista positivo, acepta los siguientes puntos: a) las personas no son perezosas por naturaleza; b) las personas son capaces de guiarse y de controlarse por sí mismas; c) las personas son capaces de proponer ideas y sugerencias interesantes para mejorar la eficacia de las organizaciones. (25) (Citas omitidas)

cia una eventual transformación social, teniendo siempre presente que el fin último es mejorar concretamente las condiciones de vida de los seres humanos de carne y hueso. (49) En la medida en que se avanza en la dirección comunitaria, más necesario resulta que las personas se comporten conforme a estándares de conducta elevados en función de motivaciones superiores, lo cual reitera la necesidad de invertir tiempo y recursos en la formación de esa moral superior.

Entendemos que el anterior señalamiento constituye una de las principales aportaciones de Lasserre, pues ciertamente el espíritu egoísta no requiere de una ética elevada, ya que para promover intereses personales desde una óptica individualista no es preciso incorporar el bienestar ajeno en la ecuación. Quien trabaja en beneficio exclusivo de su persona no necesita ser consistentemente coherente, solidario, ni honrado. Cuando se actúa en función de intereses individualistas el hecho de que nuestra conducta genere confianza hacia el exterior, cuando mucho, se trata de un asunto puramente pragmático. No obstante, cuando la promoción de nuestros intereses individuales se encuentra mediatizada por el entendimiento de que a la larga se obtienen mayores beneficios si somos capaces uniros a otros para trabajar en pos de un bien común, entonces el éxito de ese empeño necesariamente requiere de personas con estándares de conducta más exigentes para con sí mismos, pues constituye un requisito *sine qua non* de nuestra capacidad para formar lazos de confianza con esas otras personas, que nos permitan crear una verdadera comunidad de intereses. Esa capacidad de regir nuestro comportamiento conforme a los principios éticos que resultan necesarios para poder establecer, mantener y reproducir relaciones de colaboración confiada, es lo que Lasserre denomina *espíritu comunitario*, que para el autor no es más que un superlativo del *espíritu cooperativo*, en tanto y en cuanto el último se da en un contexto más específico. (52)

A la luz de lo anterior, Lasserre nos presenta su concepto del *Hombr Cooperativo* como aquel que, por estar imbuido plenamente del «espíritu cooperativo» representa el tipo de persona que se necesita para optimizar el éxito económico y humano de las empresas cooperativas. (77-78) *Tener espíritu cooperativo es adherir y aprobar en profundidad y en forma motivada a la moral cooperativa y a los objetivos propuestos por las cooperativas*, señala el autor. (77) Al respecto añade:

Pero, ¿dicho espíritu consiste en querer a la cooperativa a la que se pertenece y en sacrificarse por ella? Esta es por cierto una manera importante pero elemental ya que cuando alcanza su plenitud el es-

El espíritu cooperativo es una actitud interior fundada en la comprensión, la aprobación y la adhesión a la moral cooperativa y a las finalidades y objetivos para los cuales las cooperativas son un medio. Significa también compartir la razón de ser cualitativa y profunda de dichas finalidades. No se trata solamente de una creencia intelectual sino también de un sentimiento y de una voluntad que se sitúan en el nivel de la conciencia moral. Este espíritu es el que lleva al hombre a algo mejor que el ceñirse a la aplicación de normas morales y, aún en caso de no existir dichas normas, a buscar, a inventar espontáneamente, instintivamente, después de reflexionar, el comportamiento adecuado para las situaciones en las que se halla.

El hombre cooperativo es sencillamente un hombre al que anima el espíritu cooperativo. Es el tipo de hombre que más se necesita y que más se adecua al éxito económico y humano de las empresas cooperativas y a una eventual economía cooperativizada.

A las empresas de tipo nuevo qué afirman no «ser como las demás» les hace falta hombres de tipo nuevo que «no sean como los demás», diferentes en los aspectos esenciales de los que forma el capitalismo y su medio ambiente. (78)

Ese perfeccionamiento ético del *Hombre Cooperativo* lo convierte en un «*hombre honesto, que respeta la personalidad del prójimo y la igualdad en la dignidad de todos. Obra en conformidad con la justicia y la solidaridad y tiene sentido de la responsabilidad en general y de las responsabilidades particulares que asume.* (83) Cabe señalar que, el concepto del espíritu cooperativo no se trata de un asunto etéreo, sino de que el mismo se demuestra en la práctica colaborativas de personas consientes de las responsabilidades (generales y particulares) que asumen en el contexto de las experiencias cooperativistas de las que participan. En ese sentido, no basta ser conocedores de los fundamentos teóricos del cooperativismo, sino que el espíritu cooperativo se demuestra mediante un ejercicio práctico coherente con esa ética cooperativista, lo cual, en el contexto de las empresas cooperativas, implica un conocimiento cabal de los principios operacionales y de los procesos democráticos de gobernanza cooperativa, convencidos de que el establecimiento de relaciones simbióticas de cooperación es una forma superior de resolver las necesidades que nos plantea la convivencia humana, frente a otras formas que fomentan relaciones parasitarias de aprovechamiento de unas sobre otras.

En síntesis, Laserre dibuja la figura de las personas cooperativas cabales como aquellas que, en la medida en que personalmente adoptan estándares de conducta fundados en valores sociales y de índole solidaria, así como los valores inherentes a la ética empresarial (lo cual sinte-

tizamos bajo el concepto de *ética cooperativa*), son capaces de generar relaciones de cooperación confiada por parte de los sujetos participantes de los emprendimientos cooperativos.

IV.2. *El Hombre Cooperativo de Arizmendiarieta*

Otro texto de gran relevancia al tema que nos ocupa es el libro de Joxe Azurmendi titulado *El Hombre Cooperativo: Pensamiento de Arizmendiarieta*, en el que hace referencia directa a los escritos del padre José María Arizmendiarieta sobre el cooperativismo y las características de las personas que lo practican. (Azurmendi, 2016)³⁶ La relevancia particular del pensamiento de Arizmendiarieta, según nuestro modo de ver, es que sus teorizaciones responden a la búsqueda de soluciones prácticas a los problemas concretos que fue encontrando en la construcción de ese exitoso modelo de desarrollo cooperativo comunitario que hoy conocemos con la Corporación Mondragón.³⁷ Ello así, pues: *El ideal es hacer el bien que se puede y no el que se sueña.* (2016:736) Ese elemento de la practicidad de los cooperativistas nos parece esencial al pensamiento de Arizmendiarieta.³⁸ Ser prácticos requiere ser críticos y capaces de continuar atendiendo con innovación los problemas y nuevas necesidades que surgen.³⁹

Arizmendiarieta coincide con Lasserre en reconocer que la aportación social más positiva del cooperativismo es el tipo de personas que forma, pero que su mayor reto es igualmente, poder contar con personas cooperativas debidamente formadas.⁴⁰ Por ello, Arizmen-

³⁶ Las referencias que hacemos son a base del libro de Arzunmedi, pero en función de citas textuales de Arizmendiarieta que el autor recoge, organiza y discute en su libro.

³⁷ La literatura sobre Mondragón es basta. Para una referencia actualizada sobre su impacto económico y sobre referencias relacionadas recomendamos acceder a su página electrónica <https://www.mondragon-corporation.com/>

³⁸ Dice el autor: *Los hombres a medias, es decir, de los que pudieran hacer bellas formulaciones, pero que no fueran capaces de rubricarlas con hechos, como las verdades a medias, no nos sirven. Hay que saber dar tiempo al tiempo para conocer quién es incendiario y quién bombero. (741) Para ser hombres prácticos y consecuentes tenemos que poner la mano en la reforma que se puede hacer cada día. (746)*

³⁹ Sobre las cualidades innovativas de ese tipo de personas que necesita el cooperativismo señala: *Las estructuras cooperativas tienen que tender a disponer de resortes internos, que las impulsen constantemente a un proceso de mancomunación a tono con las evoluciones de la vida económica. (461)*

⁴⁰ *Si nos viéramos precisados a expresar en una sola palabra la aportación más positiva de las empresas cooperativas al desarrollo en la presente coyuntura, diríamos sin vacilación que son los Hombres. (488) La cooperación es el hombre y la dimensión y*

diarrieta entendía que una precondition al desarrollo del cooperativismo era contar con una ciudadanía con un grado elevado de convivencia social.⁴¹ En consecuencia su énfasis en la educación en su gestión como promotor cooperativista en la región de Mondragón en *Euskadi*.⁴² Esa relación dialéctica entre la operación de cooperativas y la formación de personas cooperativistas la resume de la siguiente forma:

En definitiva, no se nos ocurra hacer cooperativismo sin cooperativistas: es más, los cooperativistas con los que queramos hacer cooperativismo necesitan ser hombres capaces y competentes en los diversos dominios de la técnica o de la profesión, acatando sus exigencias. A todo ello han de añadir una fina sensibilidad social y una capacidad de convivencia y relación bajo los imperativos de la solidaridad. Resumiendo, diremos que deben estar resueltos a la promoción individual, pero acompasándola a la comunitaria y, por consiguiente, han de ser unos inconformistas con nobles afanes de superación. (469)

Su apuesta por un proceso educativo permanente destinado a permitir que las personas desarrollen una ética comunitaria coincide con los planteamientos de Lasserre en su concepción de la ética cooperativa como un peldaño en el ascenso humano hacia una ética comunitaria. Esa ética que promueve el cooperativismo procura-

calidad del mismo es el que define las posibilidades de una Cooperativa. (459). *Que el cooperativismo hay que empezar a hacerlo desde esta lejanía de un profundo cambio de mentalidad, acelerada a poder ser por la movilización de todos los resortes educativos; el cooperativismo presupone pues una ética comunitaria.* (463).

⁴¹ Abunda al respecto lo siguiente: *El cooperativismo que nos interesa puede tropezar con un obstáculo inicial insuperable. No es fórmula apta para pueblos o colectividades con índices bajos de cultura media y de convivencia social. Está llamado a prosperar más bien en zonas social y culturalmente evolucionadas.* (466) *Naturalmente necesitamos que antes que cooperativas haya cooperativistas. Y no pueden ser cooperativistas, no deben clasificarse entre tales, los que hacen de la propia capacidad un recurso para exclusivo servicio propio, que sean incapaces de una elevación de miras.* (507)

⁴² Arizmendiarieta estaba convencido de que la información es poder y de que, por ello, para democratizar el poder primero había que socializar el saber. Por eso favorecía la transformación social desde la autogestión comunitaria, nunca por imposición estatal. Creía que emanciparse *socialmente sin capacidad para administrarse y desarrollarse es más bien episódico paternalismo utilitario más que verdadera promoción social y humana, con la familiarización de que a su vez la formación para ser eficiente necesita ser permanente.*» (464) En ese sentido se decanta a favor de la formación continua de los cooperativistas y sostiene que *el cooperativismo es un movimiento económico que emplea la acción educativa, pudiendo también alterarse la definición afirmando que es un movimiento educativo que utilizó la acción económica.* (464)

ría crear personas de «conciencia cooperativa», concepto que también puede relacionarse con el de «espíritu cooperativo» de Lasserre (2008) y el de Ciurana Fernández (1963)⁴³, y que se manifestaría a base de un compromiso con la libertad, la transformación social⁴⁴, el progreso humano⁴⁵ y la participación democrática⁴⁶. (465) Pare él, *[l]as cooperativas son escuelas y centros de adiestramiento y madurez de los muchos hombres que ha de requerir el nuevo orden, que precisa nuestra convivencia sobre las bases de justicia, libertad y solidaridad.* (819)

De tal modo, Arizmendiarieta se refiere continuamente a cualidades como *la responsabilidad*⁴⁷, *espíritu de equipo*, *lealtad*, *la ge-*

⁴³ En su sucinto escrito titulado *El espíritu cooperativo*, Ciurana Fernández hace énfasis el elemento trascendente y transformador del cooperativismo. Para este, *el espíritu cooperativo se halla tan solo en los hombres... que sueñan con un mundo mejor mirando hacia muy lejos; pero que al propio tiempo saben poner en práctica las medidas necesarias para obtener algunos resultados positivos y así ir preparando las nuevas estructuras económicas y sociales que sustituirán a las antiguas, que hoy se consideran ya como inoperantes y caducas.* (57)

⁴⁴ Expresa al respecto que: *El movimiento cooperativo necesita tener hondas raíces de solidaridad, de justicia y libertad, en el ánimo de cuantos se comprometan en cada una de las unidades de base, como son las comunidades de trabajo, pero a su vez precisa proceder a la transformación de otras entidades del plano económico, financiero, social y político en consonancia con los sentimientos originarios del movimiento.* (797)

⁴⁵ Según Arizmendiarieta: *La promoción cooperativa es sinónimo de desarrollo comunitario; comunidad potente respaldando a sus miembros en la aplicación de las opciones que precisa el hombre para ser humano: educación, trabajo, salud y paz.* (477).

⁴⁶ Señala el autor que: *En efecto, la promoción supone el protagonismo de los promocionados. Ellos deben ser los artifices de su propio destino, los constructores y edificadores de sí mismos. El proceso de promoción supone en ellos una tensión solidaria, una tensión hacia el bien deseado por todos y para todos. Supone una vertebración de los esfuerzos; habrá unos líderes y unos cuadros y una base que formarán un cuadro armónico, regado por una doble corriente vital. Desde la base hacia los líderes, ascenderá una corriente de apetencias, deseos, necesidades, desde los líderes responsables hacia la base bajará una corriente de clarificación, de programación de consignas que han de obedecerse. Es la clásica, la auténtica estructura biológica de la acción obrera.* (811)

⁴⁷ *La conciencia de empresario significa también sentido de responsabilidad y disciplina, dice Arizmendiarieta.* (517) Y añade: *[S]er cooperativista es ser empresario por su propia naturaleza y, si es consciente, juega al integrarse en este campo a lo que en vulgar expresión se dice «a las duras y a las maduras. Si la masa trabajadora aspira a liberarse de unas estructuras, que las conoce, pero intenta romper las amarras sin norte económico y se lanza por la pendiente de la comodidad, se encontrará de bruces con una realidad insospechadamente hostil, porque, en cualquier caso, las leyes del crecimiento entrarían restricciones que no es posible desconocer para cualquiera que intente cimentar las bases de un desarrollo sin sobresalto.* (519) *El hombre indispensable debe desaparecer.* (528) Para Arizmendiarieta la colaboración es algo que fluye cuando los dirigentes tienen autoridad moral. (532)

nerosidad (desprendimiento sacrificado⁴⁸), la comprensión⁴⁹, la sensibilidad, y la honradez. Se trata, en fin, de capacidades que permiten socializar armoniosamente entre «los hombres de buena voluntad», gestando relaciones como las que describe Lasserre de colaboración confiada. (476) De tal modo, ambos autores coinciden en el objetivo de masificar las relaciones de colaboración entre los seres humanos en todas las esferas y a todos los niveles, *motto* al que Arizmendiarieta se refiere como el objetivo de promover: *Colaboración en todo para que todo sea fruto del esfuerzo y sacrificio de todos y la gloria sea también común. Una sociedad en la que no existe esa efusión mutua de servicios y de sentimientos, no será nunca una comunidad.*» (474). Igualmente reconoce la importancia del elemento de la autoayuda y conceptos de *responsabilidad personal*⁵⁰ y de *la solidaridad*.⁵¹ Se trata de una solidaridad que está entrelazada directamente

⁴⁸ Al respecto dice: *El cooperativista necesita conjugar el sentido de dignidad y miras propias con las exigencias de la comunidad, y a este respecto es necesario que acepte una jerarquía, un orden, una previsión y hasta unas deficiencias ajenas. Los satisfechos de sí mismos, los conformistas, los arribistas, en una palabra, los que no sufran por la justicia, los que creen que las inquietudes de superación social no merecen la pena de provocarlas, necesitan una transformación seria de sus espíritus para hacerse cooperativistas. Necesitamos cooperativas que sean baluartes de justicia social y no simplemente unos negocios más o menos interesantes para sus promotores.* 480

⁴⁹ Según su experiencia, para Arizmendiarieta: *En toda comunidad bien organizada, en toda comunidad resultante de la convivencia de individuos responsables, es necesario el diálogo. Nadie posee el don de no equivocarse, el privilegio de encontrar siempre la mejor solución del problema.* (590)

⁵⁰ Añade al respecto: *La prueba de un auténtico sentimiento de solidaridad es precisamente eso que cada uno aporta al acervo común, no lo que se requiere y se busca a través de la entidad. La aceptación de todas las cargas que uno sea capaz de soportar personalmente es lo que a todos puede inducir a estrechar amigablemente la mano que se extiende, y a reconocer que la misma se abre o se extiende para dar y recibir. Creemos que para promover cooperativas vigorosas y sanas es preciso que su nacimiento presuponga la alineación de hombres comprometidos hasta la hipoteca y no propiamente de quienes esperan a alinearse para aceptar hipotecas.* (467)

⁵¹ Indica: *La solidaridad que proclama el cooperativista debe tener un carácter singular sobre la que pudiera propugnar un individualista, para quien pudiera ser un recurso valioso, pero no un imperativo o precepto que le liga más allá de su voluntad soberana. La solidaridad autentica debe ser un valor con permanencia y expresión más allá de la versatilidad de la voluntad propia: es un valor que requiere verdaderos sacrificios de la persona humana.*

Una solidaridad que permitiera liquidar en un momento dado lo que se ha creado en común, sin que de lo mismo quedara huella y testimonio posterior, no es suficiente categoría para poder calificarla de Solidaridad Cooperativa. Por eso la empresa cooperativa nace y se consagra como tal cuando conduce a un compromiso de sus componentes, que da origen a un nuevo ente, cuyo registro sea indeleble como es desde el punto de vista material el patrimonio comunitario y, desde otro aspecto social, la idea y el pro-

con un compromiso de transformación social.⁵² En ese sentido, las personas cooperativas son concebidas como forjadores de sí mismos, y de su propio destino colectivo.⁵³

pósito común: este nuevo ente bajo ambos aspectos es algo que puede y debe tener pervivencia más allá de la voluntad soberana y versátil de cada individuo.

La cooperativa se afirma y se desarrolla en la medida y proporción en que se afianza el patrimonio comunitario, si bien ello implica también el desarrollo de patrimonios personales, pero siempre condicionados a aquel. Donde no hay este desarrollo y esta proyección paralela de patrimonio comunitario y personal, más bien con supeditación de aquel al segundo, no hay verdadero cooperativismo. Y no vale decir que el primer valor es la persona; sí que lo es, pero condicionando su desenvolvimiento al de la comunidad a la que pertenece. Es decir, satisfaciendo en primera instancia las necesidades comunes para que con este presupuesto cada uno pueda llegar luego a la cobertura de necesidades o caprichos individuales. (481-483)

⁵² Al respecto señala: *Partimos de la realidad de que la organización social en que vivimos no nos gusta, pues en ella impera el principio individualista y la Ley del más vivo o más fuerte, sin una apreciación correcta de la dignidad de la persona, del trabajo humano y de las obligaciones para con los demás hombres. Aspiramos a una sociedad en la que la persona y su esfuerzo sea considerado primordialmente en consonancia con la dignidad que corresponde a aquella, en un marco de solidaridad humana y cristiana. Al hablar de solidaridad queremos decir que todos los hombres, los de dentro y fuera de la empresa, estamos unidos, y los riesgos y peligros debemos afrontarlos de algún modo en común. Si somos solidarios, los problemas de los demás también nos afectan y, en la medida de nuestras posibilidades, estamos obligados a intentar solucionarlos. Pretendemos crear una sociedad en la que los hombres no sean clasificados con arreglo al capital que posean, sino en función de su capacidad profesional y de las responsabilidades que al servicio de los demás estén dispuestos a tomar. Para esto será preciso hacer realidad el principio de igualdad de oportunidades, que es tanto como decir que todos los hombres puedan, si lo desean, alcanzar grados de formación y condiciones sanitarias suficientes para una vida decente, así como un lugar de trabajo adecuado a sus posibilidades. (492)*

⁵³ Indica: *Aquí nadie puede permitirse contar sino con el hombre actual para proveerle al hombre de mañana de estructuras nuevas, capaces de mantener sin abdicaciones, si no dispone de una fórmula para transformarle al hombre actual al conjuero de su palabra o de su «hágase» en el hombre nuevo, que tampoco podemos decir que puede ostentar nadie tales facultades. Por el hecho de otorgarle al hombre una confianza a pesar de sus imperfecciones, ya estamos no solamente haciéndole hombre nuevo, sino también obrando como hombres nuevos... (744)*

Nuestro cooperativismo no es un movimiento vago y ambiguo, sino que ha definido clara y distintamente sus fines educativos como primarios, y la acción educativa social y humana contempla la movilización de quienes aspiran a ser constructores de un mundo mejor, que en tanto será realidad en cuanto seamos más desarrollados moral y humanamente los hombres. ... Por lento y largo que pudiera parecer este camino a los impacientes, nosotros estamos persuadidos de que las metas que presumamos de alcanzar sin hombres íntegros y capaces no serán conquistas de las que podamos seguir mucho tiempo satisfechos; las liberaciones que se desea consagrar en verdaderas emancipaciones, respaldadas y aseguradas en nuevas estructuras, requieren algo más que simples relevos de banderas o himnos, necesitan nuevas mentalidades y nuevos hombres; sigamos haciendo hoy lo que no tendríamos más remedio que hacerlo también mañana, para no detener el progreso, que es un presupuesto ineludible. (810)

Sobre el pensamiento de Arizmendiarieta señalan Lezeta y otros (2020:17) que: *Desde un punto de vista teórico, no está de acuerdo con el darwinismo radical, ya que en su opinión los hombres y las mujeres son animales domésticos débiles y sociables. Dicha conciencia de la propia debilidad es, precisamente, lo que genera la tendencia y la necesidad de ayudar y de ser sociable. Sin embargo, coincide con Darwin en que la moral del ser humano procede de su parte animal (Azurmendi, 2016:37); en concreto, «de la forma de vida comunitaria del animal doméstico que es; precisamente, de la evolución biológica y social que ha experimentado ese débil ser de dos patas.»* Por su parte Azkarate-Iturbe y otros señalan que el desarrollo de la teoría del ser humano y la comunidad de Arizmendiarieta *distingue muy bien al individuo (ser físico) y la persona (ser moral) y subraya el auto empoderamiento basado en la (auto)conciencia como clave para la autorrealización de las personas y las comunidades. El ser humano se desarrolla en, y con la comunidad; calificando como indivisibles las transformaciones de las personas y las transformaciones sociales. Caracteriza la persona como digna, libre, madura, creativa, idealista-práctica y comunitaria. Que ésta sea responsable: participativa y con principios morales. Constructora de sí misma: transformadora, trabajadora y auto-realizada. Utópica, vital para los desarrollos individuales y comunitarios: emprendedora, activa e idealista práctica.* Azkarate-Iturbe y otros (2020:14) Esa interrelación simbiótica entre persona-empresa-comunidad resulta muy pertinente a los fines del presente estudio, y coinciden con las conceptualizaciones de Georges Lasserre previamente discutidas.

IV.3. La Persona Cooperativa en el Pensamiento de Parrilla

Como puertorriqueños no podemos dejar de lado las aportaciones del Monseñor Antulio Parrilla Bonilla⁵⁴ en su conceptualización de la

⁵⁴ Antulio Parrilla Bonilla (1919-1994) fue un párroco, profesor universitario, ensayista y activista social pacifista, anticolonialista y cooperativista puertorriqueño. Fue uno de los principales promotores de la gestación de cooperativas en Puerto Rico y un gran crítico de las desviaciones del movimiento con respecto de sus valores ético-filosóficos que comenzaban ser evidentes para comienzos de la década de los 70. Aunque su obra es fecunda, mencionaremos brevemente su visión sobre las personas cooperativistas. Entre sus obras principales sobre el cooperativismo se encuentran: Parrilla-Bonilla, A. (1971). *Cooperativismo: Teoría y práctica*. Editorial Universitaria, Universidad de Puerto Rico, y Parrilla-Bonilla, A. (1975). *Cooperativismo en Puerto Rico: una crítica*. Editorial Juan XXIII.

persona cooperativa. Para Parrilla un elemento fundamental del pensamiento cooperativista es que todas las personas poseen igual dignidad. (Parrilla Bonilla, 1971: 43) Se trata de una igualdad radical que no admite excepciones. (1971: 45) De tal modo, la persona humana debe ser considerada como el centro de todos los valores circundantes y todos los demás bienes tienen valor en cuanto resultan de utilidad para las personas, por lo que cooperativismo objeta cualquier sustitución de la centralidad de las personas humanas y su desarrollo integral, por cualesquiera otras consideraciones; circunstancias que para el autor siempre son fuentes de desigualdades sociales. Una adecuada organización de la sociedad requeriría del más alto grado de sociabilidad (*madurez social*) entre las personas, predicado en el reconocimiento de una misma dignidad esencial.

Por ello la importancia de la educación cooperativa como herramienta de información, reflexión y formación de conciencia ética entre personas con una capacidad inherente de inclinación hacia la verdad y el bien. (47-58) La educación cooperativa resulta fundamental, en tanto no solo implica formación sobre los procesos empresariales, sino también sobre el proceso democrático y la práctica de la solidaridad. (68) Semejante ejercicio depende de la capacidad humana de generar una *conciencia ética* fundada en el reconocimiento de obligaciones recíprocas de ayudarnos mutuamente de forma colaborativa. Según Parrilla, el cooperativismo *supone un concepto del hombre espiritual, libre, soberano, y amante, orientado al servicio de los demás. Sobre todo, respetuoso del bien común y promotor activo del mismo. El cooperador no puede hacerse una dicotomía, ni desvestir lo económico de lo ético*; palabras que evocan el pensamiento de Arizmendiarieta. (67) Bien común, que para Parrilla implica un compromiso mancomunado permanente con trabajar por el bienestar colectivo a través de acciones concretas, entre las cuales se encuentran la suficiente producción y adecuada distribución de bienes y servicios necesarios para el desarrollo integral de los seres humanos, para lo cual las cooperativas son instrumentos básicos (78). Parrilla puntualiza que para el cooperativismo la persona humana no es unidimensional, empieza por lo económico, pero no se queda en ello. (39) *Por eso, del cooperador se espera una comprometida adhesión a los principios morales en todos los momentos y para todas las cosas, tanto para los negocios como para las diversiones y el trato ordinario. La firme convicción en este hombre integralmente desarrollado en sus vocaciones fundamentales es lo que da vigencia filosófica al cooperativismo.* (39) En ese sentido, el cooperativismo es *optimista* pues concibe a sus socios como capaces de educarse ilimi-

tadamente, así como de *progresar infinitamente* en todos los fines de su vida, tanto como individuos como en cuanto miembros de su comunidad. (40)

En fin, que, para Parrilla, la persona cooperativa es eminentemente *social y socializadora con capacidad autocrítica*, que *trabaja por el bien común con un espíritu de servicio* y solidaridad hacia los demás, con *profundo respeto hacia la libertad y la dignidad propia y de sus congéneres*, lo cual le lleva a relacionarse con los demás mediante procesos democráticos dialógicos y con empatía. Así, como teórico y también como participante y gestor cooperativista, Parrilla coincide con los planteamientos de Lasserre y de Arizmendiarreta sobre la centralidad del concepto ético en la definición de lo que son las personas cooperativistas, y sobre la necesidad de la coherencia entre pensamiento y acción.

V. Persona Cooperativa y Efectividad Empresarial

Como vemos, existe consenso entre los referidos autores sobre que el empresarismo cooperativista precisa de personas que compartan una ética particular. Personas que se comporten de forma coherente con una ética cooperativa en observancia de los valores filosóficos del movimiento, capaces de generar y propagar lazos de colaboración confiada entre sus participantes. Algunas cualidades que parecen ser de consenso como características de las personas cooperativas son las siguientes: *colaboradoras, solidarias, justas, responsables, participativas, autónomas* (no dependientes) y *honestas y críticas*, procurando contribuir a la transformación social y al bienestar colectivo, sobre todos *de quienes habitan en los sectores socialmente más debilitados*. (De Miranda, 2014:17) (Ciurana Fernández, 1963) Al respecto, coincidimos con los autores en el sentido de puntualizar que el cooperativismo busca transformar la sociedad desde abajo, mediante la transformación de los individuos que la componen, promoviendo formas colaborativas de interrelación entre estos, y promoviendo un sentimiento social de comunidad. (Mateo-Blanco, 1994:59).

Al respecto resulta pertinente el tema del *capital social*, concepto relacionado a la diversidad de recursos derivados del establecimiento de redes estables de reconocimiento de las organizaciones y/o empresas por las comunidades en que operan, los cuales potenciarían su capacidad de alcanzar sus objetivos operacionales. (Known & Heflin,

2013)⁵⁵ (Bretos y otros, 2018). Se trata de una medida de la fortaleza relacional entre empresa y comunidad la cual se desarrolla tanto por sus dinámicas organizacionales internas, como externas. (Leana & Van Buren, 1999)⁵⁶

En el caso de las cooperativas, la literatura tiende a reconocer la importancia del elemento del capital social para su buena marcha. Ello así, pues como señala Bretos (2018:80), se trata de empresas de carácter social en las que la confianza y la cooperación son pilares básicos. Por eso afirma Valentinov (2004)⁵⁷ que se puede decir que las cooperativas son empresas fundamentadas en el capital social en la medida en que el mismo constituye una fuente de ventajas empresariales. Factores como la responsabilidad social, la centralidad de la persona humana, las prácticas democráticas y la solidaridad, son elementos asociados en las cooperativas como generadoras de capital social.⁵⁸ Por su parte, Naughton and Cornwall (2009)⁵⁹ sostienen que, en sentido contrario, la focalización del empresarismo capitalista en incrementar sus ganancias cada vez a más corto plazo, genera desconexiones entre los dueños de las empresas y las comunidades. Con la globalización el mundo se hace más pequeño, pero las empresas se tornan cada vez más impersonales, teniendo solo las ganancias

⁵⁵ Kwon, S. W., Heflin, C., & Ruef, M. (2013). «Community social capital and entrepreneurship.» *American Sociological Review*, 78(6), 980-1008.

⁵⁶ Leana III, C. R., & Van Buren, H. J. (1999). «Organizational social capital and employment practices.» *Academy of management review*, 24(3), 538-555

⁵⁷ Valentinov, V. L. (2004), *Op. cit.*

⁵⁸ Al respecto, citando a Los autores citan a Borzaga y Sforzi, (2014), señalan Bretos y otros (2018:81): *Estos principios y valores comunes en la cooperativa (que refuerzan la cohesión e identidad entre los miembros de la misma, su naturaleza orientada hacia las personas, así como sus estructuras organizativas abiertas, plurales y democráticas, favorecen que los miembros construyan lazos y puentes con otras redes sociales, tanto en el interior de la comunidad como fuera de ella. Esto es, las cooperativas tienen capacidad para generar capital social en sus tres dimensiones. Por un lado, generan capital social de unión (entendido como las redes de relaciones que se dan en el interior de un grupo o comunidad), en tanto que son organizaciones de propiedad conjunta y gestión democrática que se crean para dar servicio a sus socios. Por otro lado, generan capital social de aproximación (entendido como las redes de relaciones entre grupos o comunidades similares), en tanto que se basan en el principio de inter-cooperación con otras cooperativas. Por último, generan capital social de vinculación (entendido como las redes de relaciones con otros grupos o redes externas), ya que son organizaciones basadas en la solidaridad y compromiso con el entorno y en la alineación con las necesidades de la sociedad. (Citas omitidas).* «Social Capital Cooperatives and Social Enterprises» en A. Christoforou y J. B. Davis (eds.) *Social Capital and Economics*. pp 193-214), London: Routledge. Refiérase también a Mugarra, A. (2005) «Capital social y cooperativas: la experiencia del País Vazco». *Economía*, N.º 59, pp. 306-329.

⁵⁹ Naughton, M., & Cornwall, J. R. (2009:1), *Op. cit.*

como referente y fuente de satisfacción. Para estos, será primordialmente función de la cultura crear las condiciones para generar emprendedores formados con las destrezas y valores necesarios para formar conexiones perdurables entre las empresas, sus empleados, las comunidades, los clientes y los inversionistas, a través de la promoción de valores éticos humanistas y comunitarios entre el empresario. (2009: 8, 9-11)

Relacionado a lo anterior, múltiples estudios apuntan a que la formación cooperativista se traduce en eficiencias operacionales de las cooperativas en la medida en que fomenta su capital social interno, así como el externo en la dimensión señalada. Azkarate-Iturbe, y otros, 2020; Bretos y Marcuello: 2018⁶⁰; Díaz Fonseca y Marcuello, 2013; Lezeta, Aritzeta, Azkarate-Iturbe & Vitoria, 2020, Munch, Schmit, & Severson, 2021⁶¹. Para Vargas Sánchez y otros, la ausencia de apego a los principios y valores cooperativos constituye un factor de pobre desempeño empresarial de estas entidades. (Vargas -Sánchez, 2001:7)⁶² Flacao-Silva & Morello (2021)⁶³ sostienen por su parte que, a pesar de la prolífica literatura sobre cooperativas, la validez empírica de la hipótesis de compensación entre eficiencia y cooperativismo sigue sin estar clara, aunque reconocen una tendencia hacia una mayor efectividad en contextos de grupos homogéneos inclinados a confiar entre sí. En síntesis, pudiéramos indicar que contar con adecuada información sobre el modelo, junto con el compartir valores éticos de solidaridad y responsabilidad social, afloran como elementos significativos que mueven a las personas a tomar la decisión de optar por

⁶⁰ Bretos, I. & Marcuello, C. (2017). «Revisiting Globalization Challenges and Opportunities in the Development of Cooperatives». *Annals of Public and Cooperative Economics* 88 (1): 47-73.

⁶¹ Munch, D. M., Schmit, T. M., & Severson, R. M. (2021). «Assessing the value of cooperative membership: A case of dairy marketing in the United States.» *Journal of Co-operative Organization and Management*, 9(1), 100129.

⁶² Al respecto señala el autor que: *Según trabajos anteriores (Vargas Sánchez, 1995a y 1999b) han sido estudiadas las características fundamentales que parecen conducir, en los tiempos que corren, a la excelencia empresarial, poniéndolas en relación con las singularidades de la fórmula cooperativa. Sobre esta base, existen evidencias suficientes para señalar como principales causas de los fracasos de este tipo de empresas los siguientes: el escaso compromiso de los socios, una dirección no profesional y una inadecuada interpretación de los principios de la cooperación, o incluso la no aplicación de algunos de ellos. Por consiguiente, si se corrigen esas tres debilidades principales, nada impide de antemano que las sociedades cooperativas sean empresas excelentes.* Vargas-Sánchez, A. (2001). «El cooperativismo como fórmula empresarial de futuro para canalizar el espíritu emprendedor colectivo.» *Revista Galega de Economía*, 10(1), 0.

⁶³ Flacao-Silva, L., & Morello, T. (2021), *Op. cit.*

el modelo, así como ha permanecer vinculados y comprometidos con sus cooperativas.⁶⁴

La mayoría de los estudios revisados sobre el tema de las personas cooperativas y su significancia en las operaciones de estas empresas, tiende a reconocer que el estado de crisis del modelo económico mundial imperante, requiere de nuevas propuestas que ayuden a transformarlo hacia formulaciones basadas en el bienestar humano, mediante el desarrollo de actividades que ayuden a fomentar una mejor distribución de las riquezas desde su origen, así como hacia la protección del medio ambiente. Para ello, la literatura apunta a la necesidad de construir una narrativa global alternativa «basada en otros modelos de personas, con otros valores y actitudes personales y sociales». (Azkarate-Iturbe y otros, 2020: 2). Ello así, pues más allá del elemento económico de la crisis, existen otros elementos multidimensionales relacionados a los valores éticos, que subyacen a los comportamientos sociales predominantes y que exigen una educación para la ciudadanía global. (Blasco Serrano, Diete y Coma, 2019).⁶⁵ Para Azkarate-Iturbe y otros (2020:2) los seres humanos

⁶⁴ Para identificar las motivaciones que inciden en la gestación de cooperativas entre trabajadores en Uruguay, Veas (2012) realizó un estudio estableciendo una gradación entre miembros que actúan motivados por principios y valores, y quienes lo hacen por entender que la cooperativa es un instrumento útil para solucionar sus necesidades. Al respecto concluye que la promoción de los objetivos económicos incide sobre los objetivos ideológicos, y viceversa. Las cooperativas necesitan lograr su sostenibilidad económica para abordar otras consideraciones personales o ideológicas, pero las últimas ayudan a fortalecer los lazos participativos y un mayor consenso en cuanto a los objetivos empresariales. Por su parte Díaz Fonseca y Marcuello (2013) investigaron las motivaciones principales del *emprendedor cooperativo* en Aragón, en cuanto identificar figuras protagonistas del surgimiento de empresas cooperativas. Su hallazgo más significativo fue que la inclinación de los emprendedores a formar cooperativas tiene especialmente que ver con la disponibilidad de asesoría jurídica sobre el modelo cooperativo, y en segundo lugar, con la existencia de relaciones con un equipo de trabajo y la motivación de aporte a la comunidad. Bretos y Marcuello (2018:64) realizan un extenso análisis de la literatura relacionada a la aparente capacidad inherente del cooperativismo de ayudar a crear una economía más sustentable con mayor grado de cohesión social y concluyen que, aunque queda mucho por investigar, existe una aparente relación entre la integración de los principios y valores en las estrategias, políticas y prácticas de las cooperativas y los resultados generados por estas organizaciones en los escenarios globalizados en los que están insertas. Entre otras, reconocen estudios que apuntan a que la formación en los valores y principios cooperativos es un factor que ayuda a la retención de gerenciales en las cooperativas (2018:53).

⁶⁵ Cabe señalar que el movimiento cooperativo internacional ha hecho suyos los 18 Objetivos del Desarrollo Sostenible 2030 (ODS, 2030), por lo que ese componente de compromiso con el medioambiente debe de tenerse presente como parte de la configuración de una buena persona cooperativista. Alianza Cooperativa Internacional (2018). *Cooperativas hacia 2030: Iniciativas cooperativas para contribuir a un futuro mas sosten-*

que viene gestando este siglo son personas generalmente solitarias que no saben gestionar el compromiso social y que han perdido el deseo de cooperar, lo cual se alinea con nuestra discusión previa respecto de la figura del *Homo Oeconomicus* y de cómo el neoliberalismo ha reconfigurado la subjetividad humana a imagen y semejanza del capital. Se trata de un tipo de personas, al decir Sennett, «con un yo no cooperativo». (Azkarate-Iturbe y otros, 2020: 3).

A pesar de ello, señala Vargas-Sánchez (2001:3) que el factor humano se está situando como eje fundamental de la economía moderna, en la medida en que las personas humanas son la fuente y portadoras de la capacidad creativa que hace posible la mejora continua y la innovación de los productos, en un mundo en el que la competencia es global y las empresas necesitan de la creatividad para generar una capacidad de innovación que les permita no solo satisfacer, sino además *sorprender, entusiasmar e ilusionar al cliente*. En ese sentido, sostiene que si consideramos que los conocimientos están reemplazando al capital como recurso básico de la nueva economía, entonces el modelo de empresa capitalista que le niega un sentido de propiedad a quienes producen las ideas, no luce como una fórmula adecuada a los tiempos. De tal modo, se requiere una transición hacia la humanización de las empresas, por lo que resultaría fundamental contar con personas formadas en valores, capaces de promover un empresarismo socialmente responsable y centrado en la persona humana, como el cooperativista. (Vargas-Sánchez, 2001: 5-7) Ello así, pues según afirma el autor, *la sociedad cooperativa es la empresa humana, la empresa personalista por excelencia, un modelo empresarial configurado en torno a un valor básico: la soberanía de la persona sobre el resto de los factores productivos*. (2001:6) Así, Vargas, puntualiza el potencial idóneo del cooperativismo para generar capital social.

Tales planteos coinciden con los señalamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) sobre la necesidad de formar sujetos globales integrales, con habilidades cognitivas, sociales y emocionales que provean para la generación de bienestar social.⁶⁶ (OCDE, 2019) Similarmente el Foro Económico Mundial sostiene

nible para todos. Moxom, J., y otros. (2022) *Cooperatives and the Sustainable Development Goals: The role of cooperative organizations in facilitating SDG implementation*; Publicado por la ACI en colaboración la Unión Europea.

⁶⁶ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019). *Estrategia de Competencias de la OCDE 2019: Competencias para construir un futuro mejor*. Fundación Santillana, Madrid. Véase Saura, G., & Navas, J. J. L. (2015). «Política global más allá de lo nacional. Reforma educativa (LOMCE) y el régimen de estandarización (OECD).» *Bordón: Revista de pedagogía*, 67(1), 135-148.

la necesidad de incorporar como tema medular de la nueva educación, el capacitar a las personas para comunicarse efectivamente y desarrollar otras competencias socioemocionales que les permitan relacionarse empáticamente y cooperar entre sí.⁶⁷ (WEF, 2016) Para Azkarate-Iturbe y otros, el desarrollo de tales competencias permitirá que las personas sean trabajadoras competentes, y ciudadanas comprometidas y activas, con pensamiento crítico, y capacidades de cooperación, comunicación efectiva y autogestión. (Azkarate-Iturbe y otros, 2020:2-3)

Ese tipo de ser humano colaborativo, pro-social, es el tipo de personas por los que apuesta el cooperativismo y el movimiento de la Economía Social y Solidaria en general. Para Lezeta y otros (2020: 16) tales personas cooperativas *son cada vez más necesarias en las comunidades del siglo xxi, ya que parece que el sistema basado en el individualismo egoísta y en la acumulación individual materialista no es capaz de dar respuesta a los retos [confrontados].* Por ello, sostienen que constituyen *el primer paso ético en el camino hacia la construcción de una sociedad inclusiva, democrática, sostenible, igualitaria y justa es el fomento de la persona cooperativa.*» (16) *Se necesitarían modelos económicos socialmente responsables guiados por personas más cooperadoras como el Homo Heuristicus, Homo Reciprocans, Homo Altruisticus o Homo Socialis,* plantean los autores. (Azkarate-Iturbe y otros, 2020:4)

Para Vargas-Sánchez (2001:7-9) hay tres elementos del cooperativismo que bien utilizados se traducen en eficiencias para las cooperativas, a saber: i) la múltiple condición de socio-proveedor y/o socio-consumidor, ii) la orientación hacia la persona y a los valores del cooperativismo, y iii) la vocación democrática de sus líderes. Ello así, pues esas características facilitan a las cooperativas conseguir un balance entre los *stakeholders* externos e internos, es decir, para generar capital social en ambas dimensiones. En ese sentido, Vargas-Sánchez enfatiza la importancia de fortalecer el *alma cooperativa*,⁶⁸ pudiéndose colegir que, para que exista un espí-

⁶⁷ World Economic Forum (2016). *New Vision for Education: Fostering Social and Emotional Learning through Technology*. World Economic Forum (2014). *Global Citizenship: Planning for Sustainable Growth*.

⁶⁸ En palabras de Vargas: *Las sociedades cooperativas tienen un alma, aunque a veces no lo sepan o no la pongan en valor. Puede que se trate de un conocimiento tácito (no saben que está ahí) que sea preciso hacer explícito para que pueda ser compartido, asumido e interiorizado por todos los miembros de la organización, los cuales, a partir de ese momento, actuarán congruentemente con él. Por esta razón no basta que haya unos principios muy bien elaborados y aprobados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Se trata de que esos principios y los valores que en ellos subyacen se vivan en la cooperativa, y para lograrlo es importante contar con una declaración escrita de*

ritu o un *alma cooperativa*, se necesita entonces de personas cooperativas que concretamente las alberguen en su interior.

Al respecto, en su estudio sobre el perfil de la *Persona Cooperativa* en Euskadi, Azkarate Iturbe y otros (2020) concluyen que una *persona cooperativa es aquella que posee valores y actitudes individuales, cooperativos y comunitarios que tienen en cuenta al ser humano y a la sociedad*. Al respecto la caracterizan de la siguiente manera:

Es autosuficiente, ejerce la cooperación y es emprendedora socio-comunitaria, pensando y trabajando por y para la transformación social basada en la solidaridad y la innovación. A su vez, los valores y actitudes individuales, cooperativos y comunitarios identificados en el estudio son los siguientes: Generosidad, solidaridad, trabajo en común, participación, justicia social, igualdad de oportunidades, dignidad, democracia, equidad, transparencia, respeto, lealtad, humildad, igualdad, libertad, honestidad, diversidad, bienestar, confianza, responsabilidad social, innovación social, emprendimiento social, cooperación y compromiso social... Por lo tanto, los valores y actitudes individuales, cooperativos y comunitarios representan la centralidad de la definición, caracterización y orientación del perfil de la Persona Cooperativa; y guían su pensamiento y su comportamiento. La clave se encuentra en el uso de éstos como, por ejemplo, a la hora de tomar decisiones individuales y colectivas, trabajar en equipo y/o entre grupos, desarrollar relaciones, orientar cambios y/o construir una misión y visión socio-comunitaria para responder tanto a los retos individuales, organizacionales como a los comunitarios. (Azkarate Iturbe y otros, 2020:11)

Tales autores analizan el perfil de las personas cooperativas en tres ejes: el personal, el relacional y el social-comunitario. En el eje personal, relacionado a cómo es la persona, destacan las características de ser personas autónomas (con capacidad de auto-organización, autogestión, autoestima, autoconocimiento, gestión de emociones y cuidado personal), conscientes (ser éticos y humanos a la hora de tomar decisiones, actuando de forma responsable y reflexiva) y emprendedoras (son personas participativas-activas, innovadoras y creativas). En la dimensión relacional, identificaron los rasgos principales de la capacidad para el trabajo en grupo (saber trabajar cooperando con las demás, ser capaz de establecer objetivos compartidos), gestión de grupo (capaz de tomar decisiones con las demás y contribuir a generar un clima de con-

la misión de la empresa, que para que sea compartida y aplicada ha de ser elaborada y aprobada por todos. (Vargas-Sánchez, 2001:10-11) (Citas omitidas).

fianza grupal) y empatía (saber relacionarse de forma correcta y saludable con los demás respetando sus realidades y emociones). Por último, el tercer eje, relacionado con la orientación social-comunitaria, los investigadores encontraron que las personas cooperativas tienen vocación de transformación social y promueven la justicia social, la igualdad de oportunidades y la igual dignidad de las personas. (Azkarate Iturbe y otros, 2020) Y añaden:

El ser transformadora social implica tener conciencia social, siendo emprendedora social y participativa-activa social. Requiere ser innovadora social para poder así trabajar por y para una transformación social solidaria: cooperar juntas y para todas. Esto es, involucra tener una mentalidad y práctica donde se trabaja en cooperación con otras personas de la comunidad (del propio grupo y/o con diferentes agentes, organizaciones, instituciones...) con el fin de que la evolución, los avances y/o beneficios de dichos procesos impacten en toda la comunidad. Para ello, se subraya la importancia de desarrollar una actitud solidaria y generosa hacia la inclusividad social. Esto, exige coger compromisos con fin de lograr una sociedad más auto-organizada/auto-gestionada ejerciendo solidaridad económica, social, ecológica y cultural. El último rasgo hace hincapié en trabajar para responder retos individuales y comunitarios del siglo XXI desde la innovación social solidaria y con mentalidad transformadora. De ahí la importancia de estar vinculada a la comunidad y participar en ella, estando abierta tanto a la cultura y lengua vasca como al mundo y otras culturas. También, se explicita el valor de tener perspectiva de futuro, poseer un sentido de legado hacia el planeta, la comunidad o proyectos individuales y colectivos. Todo ello, implica tener confianza en la comunidad. (Azkarate Iturbe y otros, 2020:12)

Por su parte, Lezeta y otros (2020)⁶⁹, igualmente convencidos de que la construcción de una sociedad más inclusiva, democrática, sostenible, igualitaria y justa precisa de formar personas cooperativas, realizaron un estudio sobre el perfil de la persona cooperativa entre trabajadores de Euskadi. Luego de conducir entrevistas entre distintos grupos de trabajadores y de establecer definiciones para cada centro estudiado, estos procedieron a desarrollar una caracterización integral de las personas cooperativas, a la luz de sus hallazgos y de la literatura especializada. Al respecto, Lezeta y otros proponen la siguiente definición del perfil de la persona cooperativa: La Persona Cooperativa es

⁶⁹ Lezeta Ruíz de Alegría, I., Azkarate-Iturbe, O., & Vitoria Gallastegui, J. R. (2020). *Op Cit.*

*una persona con actitudes y valores individuales y comunitarios respetuosos con el ser humano y con la sociedad; es autónoma, trabaja de forma colaborativa y es emprendedora social. En definitiva, es una persona que piensa y realiza acciones que favorecen una transformación social basada en la solidaridad y en la innovación. (2020: 20)*⁷⁰

Partiendo de los distintos perfiles ético-filosóficos y psico-sociales de las personas cooperativas antes reseñados, y advirtiendo su importancia para el desarrollo y buen funcionamiento de las empresas cooperativas, entre otras, por su propensión a generar capital social externo e interno; procedemos a desarrollar nuestra propuesta para el reconocimiento de una figura jurídica que pueda utilizarse como arquetipo conductual de los sujetos particulares del Derecho cooperativo, a saber: el de la *buena persona cooperativa educada y comprometida*.

VI. Estándar de la Buena Persona Cooperativa Educada y Comprometida

Según hemos discutido anteriormente, el cooperativismo como modelo empresarial en el cual se asocian personas (en vez de capitales), procurando satisfacer necesidades concretas de su existencia humana (no para la acumulación de ganancias), a partir de emprendimientos colectivos orientados hacia el bien común en función de una visión filosófica de fraternidad y solidaridad humana (en vez de una ideología egoísta), requiere para su adecuado funcionamiento y desarrollo, de contar con personas formadas en un elevada ética comunitaria-cooperativa, la cual la doctrina sintetiza como de *espíritu de cooperación*. En ese sentido, las personas cooperativas son ellas y sus circunstancias, al ser participantes de un tipo particular de empresarismos colaborativo, democrático y equitativo, regido por unas normas jurídicas que las diferencian en su particular identidad de otras de propósitos distintos. Sin embargo, a pesar de que en teoría existe consenso respecto de la importancia de contar con personas capaces de comportarse conforme a la altura ética que implican los valores cooperativistas; nuestros hallazgos en un estudio previo revelan una relativa ausencia normativa dentro del Derecho cooperativo de nuestro continente, res-

⁷⁰ A tenor con la referida definición proceden a identificar las distintas dimensiones de la personalidad que caracterizarían a las apersonas cooperativas, entre los que se encuentran: i) la autoeficacia, ii) necesidad cognitiva, iii) moral interiorizada, iv) empatía cognitiva, v) interdependencia de objetivos, vi) emprendimiento social, vii) justicia social y benevolencia, y viii) una visión positiva del ser humano. (Lezeta y otros, 2020:20-21)

pecto de establecer normas positivas sobre la conducta jurídicamente exigible de estas.⁷¹ Por ello, sostenemos que para que el Derecho cooperativo Latinoamericano continúe asentándose como un área autónoma dentro de las ciencias jurídicas, uno de los elementos sobre los que la doctrina debe profundizar es en la conceptualización del *perfil jurídico* de los sujetos participantes del quehacer empresarial cooperativista. De esos sujetos participantes del Derecho cooperativo, en la medida en que persiguen otros objetivos y son movidos por una cosmovisión de la sociedad distinta a las del *Homo Oeconomicus*, cabe esperar que se rijan por estándares de comportamiento más elevados que los arquetipos conductuales desarrollados en otros campos del Derecho Empresarial para regir la conducta de los comerciantes ordinarios, y sean medidos por otros estándares de fiducia empresarial.

En ese sentido, al igual que la Doctrina de los Actos Cooperativos constituye un aporte fundamental al desarrollo y consolidación del Derecho cooperativo en nuestro continente, permitiéndonos distinguir la naturaleza particular de los negocios jurídicos cooperativos frente a la de los negocios jurídicos mercantiles; somos de la opinión que el comenzar a reconocerle unas características especiales a los sujetos participantes del empresarismo cooperativista, igualmente nos proveería de nuevas herramientas para profundizar en el afianzamiento del Derecho cooperativo como rama autónoma de las ciencias jurídicas a nivel continental. Sostenemos que, en la medida en que los actores cooperativos se relacionen entre sí como personas debidamente formadas y comprometidas con la filosofía cooperativista, jurídicamente cabe imputarles una subjetividad prosocial particular, para así poder impartirle siempre consecuencias de tipo colaborativo y solidario a sus actos, alineada con la norma hermenéutica defendida por Sanz-Jarque (1994)⁷² y García Müller (García Müller, 2020:223) respecto de que en

⁷¹ El tema de la elaboración de un conjunto de características conductuales propias de los especiales sujetos del Derecho cooperativo es un tema prácticamente ausente en el Derecho cooperativo del continente latinoamericano. A pesar de que gran parte de la doctrina atiende el tema del riesgo que representa para la preservación de la identidad cooperativa el utilizar doctrinas y conceptos establecidos creados en otros ámbitos del Derecho empresarial (especialmente el corporativo con fines de lucro), en nuestro estudio de las legislaciones continentales no encontramos que esos tipos de advertencias se hayan materializado en la incorporación de normas de conducta específicamente diseñadas para éstos.

⁷² Sanz Jarque, J. (1994). «Cooperación. Teoría general y régimen de las sociedades cooperativas». *El nuevo Derecho cooperativo*. Comara. Granada. García Muller, A. (2020) *Derecho cooperativo Mutuo y de la Economía Social Solidaria*. Ciriac Colombia-AIDCMESS. Mérida. (p.239).

los contextos jurídicos cooperativos, siempre cabe aplicar el principio de interpretación de *in dubio pro cooperacione*, que hemos discutido en otro trabajo. Y es que, si bien como plantea Gadea Soler (2023), el desarrollo del cooperativismo aconseja flexibilidad a la hora de permitir a las cooperativas autorregularse; los valores y principios cooperativos siempre deben constituir un límite al principio de la autonomía de la voluntad de sus socios en esos procesos.⁷³ En ese sentido, desarrollar normas fiduciarias cooperativistas que permitan a los participantes del empresarismo cooperativo dar rienda suelta a su creatividad en las distintas instancias en las que se desempeñan, pero de forma tal en que se salvaguarde siempre su adhesión a los linderos establecidos por los valores y principios cooperativos, nos parece una tarea necesaria para la preservación del modelo.

A base de la amplia literatura analizada proponemos la incorporación dentro del campo del Derecho cooperativo Latinoamericano del arquetipo de la *buena persona cooperativista educada y comprometida* como estándar conductual para regir el comportamiento de los sujetos participantes del Derecho cooperativo. Ello así, no solo a los fines de ser capaces de juzgar en un momento dado la adecuación de ciertas conductas al tipo de ánimo prosocial que presupone la colaboración cooperativista, sino también a los fines de fortalecer la función normativa y régimen sancionatorio del Derecho cooperativo.⁷⁴

La Doctrina jurídica de la *Buena Persona Cooperativa Educada y Comprometida* como estándar de fiducia de quienes participan de las actividades de las empresas cooperativas, vendría a ser un complemento de la Doctrina de los Actos Cooperativos. Así, dependiendo de si la persona participante asume responsabilidades y ejerce derechos como socia, directiva o gerencial, legalmente se presupondría que actuó conforme a un ánimo prosocial cooperativo en cada caso. Con ello, en la resolución de las controversias cooperativas se minimizaría el riesgo de arribar a resultados anti cooperativos. Lo anterior, no solo en el contexto de su participación de los negocios jurídicos cooperativos, sino también en el contexto de su dimensión asociativa y en sus relaciones para con la co-

⁷³ Gadea Soler, E. (2023) «Consideraciones para la regulación de un tipo societario modern de Sociedad cooperative: los valores y principios como límite del principio de autonomía de la voluntad de los socios.» Capítulo 3 en Henry y Vargas (coords.) *Una visión comparada e internacional del Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Ed. Dykinson. Madrid, (p. 60).

⁷⁴ Lasserre señala que la función primordial de la educación cooperativa debe ser la de un esfuerzo de promoción, de expansión y perfeccionamiento humanos, en la medida en que muchos valores cooperativistas, como por ejemplo el de la solidaridad exigen de una conciencia razonada que no se genera espontáneamente. (59-60)

munidad y todo el perímetro establecido por esos márgenes de los valores y principios cooperativos que protegen la identidad del modelo.

Opinamos que, al igual que con respecto al tema de los actos cooperativos se reconoce una naturaleza distinta de estos frente a los actos de comercio, con lo que se procura proteger y fortalecer la identidad de las cooperativas frente a los procesos de «corporativización» que la amenazan; igualmente, reconocer un perfil particular de los sujetos del Derecho cooperativo ayudaría a establecer un freno frente a la atracción isomórfica de las empresas capitalistas en ese ámbito. Ello tendría, de un lado, una dimensión negativa, en el sentido de servir para tomar medidas correctivas contra quienes se distancien de los estándares de conducta y fiducia exigibles; pero también una vertiente positiva, de servir de referente en la formación de los sujetos participantes del quehacer cooperativista en todos sus niveles. En ese sentido, introducir el concepto ayudaría a fortalecer e incluso simplificar la utilización de diversos instrumentos de control interno, como por ejemplo en los reglamentos y códigos de ética cooperativos, si se decidiera incorporar en las legislaciones y otros cuerpos normativos el deber general de los participantes de comportarse (cada cual en el ejercicio de sus particulares funciones) como *buenas personas cooperativas educadas y comprometidas*.⁷⁵ Igualmente, pudiera resultar útil como instrumento

⁷⁵ Proponemos que esos sujetos especiales del Derecho cooperativo sean recogidos bajo la figura de la *buena persona cooperativa educada y comprometida* porque entendemos que ese concepto consigue sintetizar las características fundamentales del perfil de las personas cooperativas identificados en la literatura estudiada. En primer lugar, nos referimos a la *persona cooperativa* en vez del hombre cooperativo, pues nos parece que resulta un término inclusivo que se adapta a la visión cooperativista de igual dignidad humana. Pero, además, eventualmente se prestaría a ser utilizado para referirnos a la persona jurídica cooperativa, cuando sea ésta el sujeto particular del que se trate. Si bien las personas naturales que participan de las actividades cooperativas debieran ajustar su conducta a los valores y la ética cooperativa, igualmente de las personas jurídicas cooperativas se debe esperar que actúen de similarmente, no solo en sus relaciones con sus socios, sino también entre ellas, con sus trabajadores, clientes y la comunidad en general, en atención a los principios cooperativos.

En segundo lugar, sugerimos el calificativo de *educada*, en reconocimiento de la importancia del quinto principio cooperativo, pero también a los fines de requerir la consecuente actualización en los saberes filosóficos, empresariales y operacionales que el cooperativismo continúa desarrollando, y que las personas cooperativistas educadas deben de conocer. El cooperativista educado conoce los fundamentos de la filosofía cooperativista en general, pero también se preocupa por entender y mantenerse al día sobre los aspectos prácticos de las operaciones de negocios de las cooperativas de las que participa, en los distintos campos. La buena persona cooperativa se educa, se mantiene informada y se preocupa por compartir ese conocimiento con los demás, para garantizar la permanencia de la entidad en el tiempo y sus capacidades innovadoras.

y guía de los procesos internos de formación cooperativa, en atención al principio de educación. Finalmente, pudiera llegar a tener gran relevancia en relación con el desarrollo doctrinal de la aplicación e interrelación de los 7 principios cooperativos.⁷⁶

En tercer lugar, proponemos el calificativo de *comprometida*. A base del presente estudio, sometemos que habría que presumirse que la buena persona cooperativista no es egoísta, sino solidaria y empática, que no elude sus responsabilidades de servicio a los demás, ni busca obtener privilegios para sí. Ciertamente tiene unos intereses personales en la satisfacción eficiente de sus necesidades, pero no a costa o en perjuicio de otras, sino de forma colaborativa en condiciones justas de equidad e igualdad. Por eso, es capaz de generar lazos de colaboración confiada en su entorno. La persona cooperativa individual y colectiva se preocupa además por la comunidad y obra con ánimo de progreso social, maximizando las oportunidades para todas, y reconociendo la centralidad de la persona humana dentro de la ecuación económica. Por eso mantiene un compromiso para con sus otras socias, pero también para con sus congéneres humanos, incluyendo a las generaciones venideras, y, por tanto, con la preservación de la naturaleza.

⁷⁶ En torno a la propuesta sobre el reconocimiento de la figura jurídica de la buena persona cooperativa educada y comprometida, podemos imaginar nuevas áreas de investigación y profundización de la doctrina cooperativista en general y del Derecho cooperativo en particular, al analizar los principios cooperativos a la luz de la doctrina propuesta. Por ejemplo, qué implicaciones pudiera tener el asumir que los socios se deben comportar como buenas personas cooperativistas educadas y comprometidas al aplicar el principio de adhesión libre y voluntaria en situaciones relacionadas al retiro de las personas socias en el contexto de situaciones de inestabilidad financiera de las cooperativas, para que los tribunales puedan atemperar las normas sobre retiro del capital aportado. O en el contexto de disputas legales relacionadas a las limitaciones a la aceptación de nuevos miembros en cooperativas semi cerradas.

Igualmente, si pensamos en el principio de control democrático por los socios, consideramos que la doctrina pudiera aportar al manejo de los procesos deliberativos o en relación con los comportamientos exigidos de quienes ocupen posiciones de liderato, de los cuales cabría esperar ser ejemplo de buenos cooperativista educados y comprometidos. Pensamos sería de utilidad para reconceptualizar todo lo referente a los deberes de fiducia de los miembros de los cuerpos directivos de las cooperativas a quienes se les exija velar y defender los intereses de la cooperativa como buenas personas cooperativistas, y no como buenos hombres de negocio o buenos padres de familia. Imaginemos sus potenciales implicaciones con relación a los comportamientos esperados de los miembros de sus comités de supervisión o fiscalización. O para efectos de las evaluaciones de desempeño de la gerencia o el personal en general. Finalmente pensamos que sería de gran utilidad en los procesos de mediación y de resolución de disputas al interior de las cooperativas.

Con respecto del principio de educación, formación e información, serviría de referente a los fines de la formación de las personas cooperandas, así como en la difusión pública de la marca cooperativa. Su impacto en la formación de un nuevo liderato cooperativo entre los jóvenes pudiera ser significativo.

En cuanto al principio de participación económica de los socios, pensamos que tendría utilidad a la hora de ponderar determinaciones relacionadas al justo balance entre la debida promoción por la cooperativa de los intereses personales de los socios relacionados a la satisfacción de sus necesidades, con el correspondiente compromiso de los

De tal modo, consideramos que ayudaría a la profundización del Derecho cooperativo el adoptar dentro de su normativa jurídica un estándar de conducta disponiendo que: *Las personas que participen de la gestión empresarial cooperativa, ya sea como socias, miembros de cuerpos de gobernanza, administradores o empleados, deberán respectivamente actuar como buenas personas cooperativistas educadas y comprometidas en todos los asuntos relacionados a la cooperativa. Las administraciones públicas y los órganos judiciales que en el ejercicio de sus facultades intervengan con las cooperativas, actuarán respetuosos y con adhesión a este principio.*

En relación con lo anterior, y efectuando una síntesis de las distintas caracterizaciones antes discutidas, proponemos la siguiente definición del concepto: *las Buenas Personas Cooperativas Educadas y Comprometidas serían aquellas que, en la medida en que voluntariamente deciden colaborar con otras para satisfacer necesidades comunes a través de una emprendimiento común gestionado democráticamente, en el ejercicio de sus derechos y responsabilidades en los distintos ámbitos del quehacer de las cooperativas en que participen, ya fuere su dimensión asociativa o la empresarial, actúan siempre con apego una ética cooperativa (social y empresarial), garantizando la permanencia, profundización y reproducción de sus relaciones de co-*

socios con la promoción de los intereses empresariales vistos desde la perspectiva del bien común.

En lo que respecta al principio de autonomía e independencia, pudiera resultar favorable a obtener un mayor entendimiento por parte de las administraciones públicas sobre la forma particular de operar de las cooperativas, a los fines de evitar tomar determinaciones reñidas con sus principios ético-filosóficos. Igualmente, a los fines de justificar el reconocimiento de las cooperativas como promotoras de una mejor convivencia social.

Respecto del tema de la intercooperación, consideramos que constituiría un importante referente para la promoción y profundización de redes de colaboración cooperativa con finalidad transformativa.

En cuanto al principio de preocupación por la comunidad, se trata de uno de los ámbitos donde mayor capacidad de impacto le adscribimos a la incorporación del concepto, pues requeriría que el mismo se materialice en atención a unos principios éticos que no siempre son debidamente incorporados en la ecuación, además de que incorpora claramente el compromiso con el medioambiente como parte integral del mismo.

En síntesis, que la adopción de la figura propuesta de la persona cooperativista educada y comprometida como arquetipo ideal de conducta de los sujetos participantes del Derecho pudiera ayudar a profundizar la institucionalización del Derecho cooperativo mediante el reconocimiento esos sujetos jurídicos que le propios, y también a proveer desde el Derecho cooperativo nuevas herramientas para fortalecer las operaciones de negocios de las cooperativas.

laboración confiada, respetuosos de la dignidad de todo ser humano, sus entornos comunitarios y medioambientales. Son personas orientadas hacia el progreso social mediante innovaciones solidarias promovidas y adoptadas en procesos autogestionados participativo-democráticos.

Se trataría de una forma directa de incorporar por referencia los desarrollos doctrinarios ético-filosóficos que el cooperativismo ha venido desarrollando sobre las características éticas de las personas cooperativas, a la hora de tomar determinaciones jurídicas relacionadas a la adjudicación de derechos y responsabilidades de los sujetos participantes del quehacer empresarial cooperativo. Con ello, ayudando a facilitar una hermenéutica cooperativista, que fortalezca el Derecho cooperativo y su capacidad de aportar al fortalecimiento del empresarismo cooperativista.

VII. Conclusión

El desarrollo y consolidación del Derecho cooperativo en nuestro continente requiere de los que Naranjo Mena⁷⁷ ha descrito como un necesario proceso de capilarización, que permita continuar profundizando y expandiendo su capacidad normativa. Entendemos que una de las áreas del Derecho cooperativo Latinoamericano que mayor profundización de pensamiento y normativa relacionada aún necesita es el tema referente a los sujetos particulares del Derecho cooperativo. Ese desarrollo no solo precisa de una mayor definición de cuáles son esos sujetos particulares, sino también en lo relativo a cuáles son los estándares de conducta esperados de esto y conforme a los cuales su juzgaría su responsabilidad al participar de regir los destinos de las empresas cooperativas. En cuanto se trata de un empresarismo axiológico fundamentado en valores y principios, la doctrina filosófica cooperativista he hecho grandes aportes al desarrollo de las características esperadas de las personas cooperativas. No obstante, esa normativa no se ha traducido efectivamente en norma jurídicas de responsabilidad empresarial exigibles a los sujetos participantes del Derecho cooperativo. En ese sentido, nuestra propuesta, más que ofrecer una solución finalizada, pretende, antes que todo, constituir una incitación al debate y la reflexión sobre el tema.

⁷⁷ Naranjo Mena (2018). «Autonomía del Derecho cooperativo», Capítulo 8 en Schuman, M.S y Chaves-Caudio, R. (cords.) *Derecho cooperativo Latinoamericano*, Ed. Juruá. Porto, Portugal, pp. 147-158.

VIII. Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2018. *Cooperativas hacia 2030: Iniciativas cooperativas para contribuir a un futuro mas sostenible para todos*. <https://www.ica.coop/sites/default/files/basic-page-attachments/1663-doc-subv-coop-12-p-vespok-1721100144.pdf>
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2016. *El dilema del capital en las cooperativas*, <https://ica.coop/sites/default/files/2021-11/ICA%20El%20Dilema%20del%20Capital%20en%20las%20Cooperativas.pdf>
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2015. *Notas de orientación para los principios cooperativos*. https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL-AMÉRICAS (2009). *Ley marco para las cooperativas de América Latina*. <https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/LeyMarcoAL.pdf>
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 1995. *Declaración sobre la identidad cooperativa*; <https://www.ica.coop/sites/default/files/news-item-attachments/25-anniversary-concept-note-final-draft-es-854566612.pdf>.
- ACOSTA, A. M. 2022. «El acto cooperativo frente a las normas sobre protección al consumidor y frente a la legislación sobre la libre competencia.» *Deusto Estudios Cooperativos*, (20), 209-227.
- ACUÑA, M. 2015. «El acto cooperativo y su contribución a la naturaleza jurídica de estas entidades.» En Capítulo 7 en Schuman, M. (compilador) *Las Cooperativas de Trabajo en América Latina*. Editorial del Revés pp. 92-102. ISBN 978-987-3852-04-6 <https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/18576/Las%20Cooperativas%20de%20Trabajo%20en%20America%20Latina.pdf?sequence=3#page=93>.
- APARICIO, P. G. 2000. «Algunas consideraciones sobre la remuneración del capital social en las sociedades cooperativas.» *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (72), 87-97.
- AZKARATE-ITURBE, O., VITORIA GALLASTEGI, J. R., ARITZETA GALÁN, A., GALLETEBEITIA GABIOLA, I. 2020. «Persona Cooperativa en un contexto de transformación educativa y social.» *Revesco. Revista de estudios Cooperativos*, (136) pp. 1-16 <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.71859>
- AZURMENDI, J. 1984. *El hombre cooperativo: pensamiento de Arizmendiarieta*. Caja Laboral Popular, Lan Kide Aurrezkia. <https://arizmendiarieta.org/wp-content/uploads/2017/09/elhombre.pdf>
- BAUMAN, Z., & Mosquera, A. S. 200). *Amor líquido*. FCE-Fondo de Cultura Económica. México.
- BENKLER. Y. 2010. «Law, policy, and cooperation.» *Government and markets: Toward a new theory of regulation*, 299-332, p. 306 https://www.benkler.org/Benkler_Law%20Policy%20Cooperation%2004.pdf
- BERNAL CRESPO, J. S. 2012. «La cooperación, una estrategia eficiente en el origen evolutivo de nuestra especie.» *Revista de Derecho*, Universidad del Norte, Colombia. 100-128 ISSN: 0121-8697 (impreso) ISSN: 2145-9355 (on line).

- BLALOCK, C. 2022. «Introduction: Law and the Critique of Capitalism». *The South Atlantic Quarterly*, April 2022. p. 227-228. <http://read.dukeupress.edu/south-atlantic-quarterly/article-pdf/121/2/223/1512789/1210223.pdf>.
- BLASCO-SERRANO, A. C., COMA, T., & DIESTE, B. 2019. Actitudes en centros educativos respecto a la educación para la ciudadanía global. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 17(3), 79-98.
- BORZAGA Y SFORZI, 2014. «Social Capital Cooperatives and Social Enterprises.» En A. Christoforou y J. B. Davis (eds.) *Social Capital and Economics*. pp 193-214, London: Routledge.
- BRETOS, I. & MARCUELLO, C. 2017. «Revisiting Globalization Challenges and Opportunities in the Development of Cooperatives». *Annals of Public and Cooperative Economics* 88 (1): 47-73. https://zaguan.unizar.es/record/77088/files/texto_completo.pdf?version=1
- BRETOS, I., DÍAZ-FONSEA, M., MARCUELLO, C., MARCUELLO, C. 2017. «Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica. *REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos* (128). pp 76-98. <https://revesco.es/txt/REVESCO%20N%20128.4%20Ignacio%20Bretos,%20Millan%20DIAZ,%20Chaime%20MARCUELLO%20y%20Carmen%20MARCUELLO.pdf>
- BROWN, W. 2015. *Undoing the Demos: Neoliberalism's Stealth Revolution*. MIT Press. Cambridge, MA.
- BROWN, W. & HALLEY, J., 2002. «Introduction». En Brown, W. & Halley, J., (cords.) *Left legalism/left critique*. Duke university Press. Durham.
- BYRNE, K & HEALY, S. 2006. «Cooperative Subjects: Toward a Post-Fantasmatic Enjoyment of the Economy» *Rethinking Marxism*, 18:2, 241-258, DOI: 10.1080/08935690600578919.
- BYUNG-CHUL, H. 2022. *La sociedad del cansancio*. Herder Editorial.
- CHAVES-GAUDIO R. 2018, «Introducción» en Schuman, M.S y Chaves-Gaudio, R. (cords.) *Derecho cooperativo Latinoamericano*, Ed. Juruá. Porto, Portugal.
- COLOMBO, R. J. 2009. «Exposing the myth of homo economicus.» 32 *Harvard Journal of Law & Public Policy*, p. 739. https://scholarlycommons.law.hofstra.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1171&context=faculty_scholarship
- COLÓN MORALES, R. 2021. «El Cooperativismo de trabajo visto desde la perspectiva obrera: apuntes para una nueva Ley de cooperativismo de trabajo asociado en Puerto Rico». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 58 (mayo), 59-89. <https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp59-89>.
- CRACOGNA, D. 2021. "Perspectivas del Derecho cooperativo", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 39, 2021, pp. 13-44. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.39.21824 <http://ciriec-revistajuridica.es/wp-content/uploads/comen39-01.pdf>.
- CRACOGNA, D. 2015. «La legislación cooperativa latinoamericana en el marco del Plan para una Década Cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (117), 12-33.
- CRACOGNA, D., FICI, A., & HENRY, H. (Eds.). 2013. *International Handbook of Cooperative Law*. Heidelberg: Springer, Berlin.

- CRACOGNA, D. 2006. «El Derecho cooperativo y la globalización». *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 40 (diciembre), 39-48. <https://doi.org/10.18543/baidc-40-2006pp39-48>.
- CRACOGNA, D. (Coord.). 2005. *Régimen legal de las cooperativas en los países del MERCOSUR*, Intercoop, Buenos Aires.
- CUMMINGS, B. 2012. «Benefit corporations: How to enforce a mandate to promote the public interest.» *Columbia. L. Rev.*, 112, 578.
- CUETO, O. ARBOLEDA, L., ZABALA, H. 2018. *Una década de economía social y solidaria en Colombia: análisis de la producción investigativa y académica 2005-2015*. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios - UNIMINUTO y Universidad Católica Luis Amigó, SBN: 978-958-763-300-9.
- CIURANA FERNANDEZ, J. M. 1963. «El espíritu cooperativo.» *Estudios cooperativos*, ISSN 0425-3485, N.º 4, 1963, págs. 53-58. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1340745>
- DE MIRANDA, E. J., DE SOUZA, R. L. & GADEA, E. (orgs.). 2019. *Derecho cooperativo e identidad cooperativa*, Brazil Publishing, Curitiba.
- DE MIRANDA, J. E. 2012. *De la crisis de identidad al rescate de la génesis del cooperativismo*. Editorial Dykinson S. L., Madrid.
- DÍAZ-FONCEA, M., & MARCUELLO, C. 2013. «Motivaciones del emprendedor cooperativo en Aragón.» *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (78), pp.53-70.
- FICI, A. 2015. «La función social de las cooperativas: notas de derecho comparado.» *REVESCO. Revista de estudios cooperativos*, (117), 77-98
- FICI, A. 2015. «The Essential Role of Cooperative Law», en Vargas-Vasserot, C., «Principios y Valores Cooperativos». *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N.º 27, CIRIEC, España, p.8.
- FICI, A. 2013. «Understanding Cooperatives and Cooperative Law: An introduction to Cooperative Law», parte I, en Cracogna, D., Fici, A., & Henry, H. (Eds.) *International Handbook of cooperative law*. Heidelberg: Springer, Berlin.
- FLACAO SILVA, L. & MORELLO, T. 2021. «Is there a trade-off between efficiency and cooperativism?» Evidence from Brazilian worker cooperatives.» *Journal of Co-operative Organization and Management*, 9(2), 100-136.
- FOUCAULT, M. 2008. *The Birth of Biopolitics: Lectures at the Collège de France, 1978-1979*, Macmillan, New York.
- GADEA SOLER, E. 2023. «Consideraciones para la regulación de un tipo societario moderno de Sociedad cooperativa: los valores y principios cooperativos como límite del principio de autonomía de la voluntad de los socios.» Capítulo 3 en Henry y Vargas (coords.) *Una visión comparada e internacional del Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Ed. Dykinson. Madrid, (p. 60).
- GARCÍA MÜLLER, A. 2021. «Dimensión Jurídica del acto Cooperativo.» *El Cooperador Digital* <https://elcooperadordigital.com/ponencia-de-garcia-muller-dimension-juridica-del-acto-cooperativo/>
- GARCÍA MÜLLER, A. 2020. *Derecho cooperativo Mutua y de la Economía Social Solidaria*. Ciriec Colombia-AIDCMESS. Mérida. <https://ciriec-colombia.org/wp-content/uploads/2020/05/LIBRO-DERECHO-COOPERATIVO.pdf>

- GARCÍA MÜLLER, A. 2013. «El acto cooperativo, construcción latinoamericana.» *Revista IDELCOOP*, Número 209, p 13-25. https://www.idelcoop.org.ar/sites/www.idelcoop.org.ar/files/revista/articulos/pdf/2013_178402940.pdf
- GAUDIO, R. 2018. «La vanguardia latino-americana y la insuficiente incorporación legislativa del acto cooperativo.» En Schuman, Aparicio y Chaves Gaudio (cords.) *Derecho cooperativo Latinoamericano*. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I. Curitiba, Juruá Editora. <https://ibecoop.org/wp-content/uploads/2018/11/Derecho-cooperativo-latinoamericano.pdf>
- GOFMAN, M. Y., SELKINA N. V., STADNYUK, A. S. & LICHKOVAKHA, A. V. 2023. «Legislation as a Means of State Influence on Cooperation» en Y. G. Buchaev et al. (eds.), *Challenges of the Modern Economy, Advances in Science, Technology & Innovation*, Springer, Switzerland. https://doi.org/10.1007/978-3-031-29364-1_38
- HARVEY, D. 2007. *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press, Oxford.
- HENRÏ, H. 2019. «Una teoría del Derecho cooperativo. ¿Para qué?». En: *Derecho cooperativo e identidad cooperativa*, De Miranda, E. J., De Souza, R. L. & Gadea, E. (orgs.), Brazil Publishing, Curitiba, pp. 175-191
- HENRÏ, H. 2013. *Orientaciones para la legislación cooperativa*. Organización Internacional del Trabajo (OIT) 2.a edición, Ginebra. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/genericdocument/wcms_235245.pdf
- HENRÏ, H. 2013. «Public International Cooperative Law», Capítulo 2 en Cracogna, D., Fici, A., & HenrÏ, H. (Eds.) *International handbook of cooperative law*. Heidelberg: Springer. Berlin.
- HENRY y VARGAS (COORDS.) 2023 *Una visión comparada e internacional del Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Ed. Dykinson. Madrid.
- HERNÁNDEZ, S. M. 2005. «Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo premarxista.» *GIZAEKOA-Revista Vasca de Economía Social*, (1).
- JUNG, C.G. 1970. *Arquetipos e Inconsciente Colectivo* Paidós. Buenos Aires
- KWON, S. W., Heflin, C., & Ruef, M. 2013. «Community social capital and entrepreneurship.» *American Sociological Review*, 78(6), 980-1008. https://www.researchgate.net/profile/Seok-WooKwon/publication/275491440_Community_Social_Capital_and_Entrepreneurship/links/5776b6a508aeb9427e279174/Community-Social-Capital-and-Entrepreneurship.pdf
- KROPOTKIN, P. 2019 *Ethics: Origin and Development*. Read Bookz Ltd. England.
- LARRAITZ ALTUNA, G. 2008. *La experiencia cooperativa de Mondragón: una síntesis general*. Lani-HUHEZI, Mondragon Unibersitate. file:///C:/Users/somob/Downloads/LANKI_Experiencia_Cooperativa_Mondragon%20(1).pdf
- LARSON, J. S. 2004. *The theory of archetypes*. Nova Publishers.
- LASSERRE, G. 2008. *El hombre cooperativo*. U. Cooperativa de Colombia. Bogotá.

- LEANA III, C. R., & VAN BUREN, H. J. 1999. «Organizational social capital and employment practices.» *Academy of management review*, 24(3), 538-555. Disponible en <https://www.jstor.org/stable/259141>
- LEZETA RUÍZ DE ALEGRÍA, I., AZKARATE-ITURBE, O., & VITORIA GALLASTEGUI, J. R. 2020. *KOOPHEZI-L: Escala para medir el perfil de persona cooperativa en los trabajadores y las trabajadoras*. Publicado por Mondragón Unibertsitatea. ISBN: 978-84-09-19092-8 <https://ebiltegia.mondragon.edu/xmlui/handle/20.500.11984/1815>
- LOEWENSTEIN, M. J. 2012. «Benefit corporations: A challenge in corporate governance.» *Bus. Law.*, 68, 1007.
- MACÍAS RUANO, A. J. 2022. «La igualdad como valor cooperativo y su proyección en la legislación cooperativa». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 141, n.º julio:: e82258. <https://doi.org/10.5209/reve.82258>
- MATEO-BLANCO, J. 1994. «La ética cooperativa.» *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, (60), p. 56-57.
- MCDONNELL, B. H. 2014. «Committing to doing good and doing well: Fiduciary duty in benefit corporations.» *Fordham J. Corp. & Fin. L.*, 20, 19.
- MORAL, A. M., & POYATOS, R. P. 2010. «La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas.» *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (103), 75-100.
- MOXOM, J., ROMENTEAU, A., OBONGO, E., DAVE, M. GONZÁLEZ BLANCO, C. E. 2022. *Cooperatives and the Sustainable Development Goals: The role of cooperative organizations in facilitating SDG Implementation*. Publicado por la ACI en colaboración la Unión Europea. <https://www.ica.coop/sites/default/files/2022-02/Cooperatives%20and%20the%20Sustainable%20Development%20Goals%20Paper.pdf>
- MUNCH, D. M., SCHMIT, T. M., & SEVERSON, R. M. 2021. «Assessing the value of cooperative membership: A case of dairy marketing in the United States.» *Journal of Co-operative Organization and Management*, 9(1), 100129.
- MUGARRA, A. 2005. «Capital social y cooperativas: la experiencia del País Vasco». *Ekonomiaz*, N.º 59, pp. 306-329.
- NARANJO MENA, C.. 2018. «Autonomía del Derecho cooperativo», Capítulo 8 en Schuman, M.S y Chaves-Caudio, R. (cords.) *Derecho cooperativo Latinoamericano*, Ed. Juruá. Porto, Portugal, pp. 147-158.
- NARANJO, C., 2016. «El acto cooperativo.» En Schuman, Aparicio y Chaves Gaudio (cords.) *Derecho cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo*, Volume I. Curitiba, Juruá Editora. <https://ibecoop.org/wp-content/uploads/2018/11/Derecho-cooperativo-latinoamericano.pdf>
- NAUGHTON, M., & CORNWALL, J. R. 2009. «Culture as the Basis of The Good Entrepreneur.» *Journal of Religion & Business Ethics*, 1(1).
- NOWAK, M. A., & HIGHFIELD, R. 2011. *Supercooperators*. Edinburgh: Canongate.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE). 2019. *Estrategia de Competencias de la OCDE 2019: Competencias para construir un futuro mejor*. Fundación Santillana, Madrid. DOI:

- 10.1787/e3527cfb-es. <https://www.oecd.org/skills/OECD-skills-strategy-2019-ES.pdf>
- PARRILLA-BONILLA, A. 1971. *Cooperativismo en Puerto Rico: una crítica*. Editorial Juan XXIII.
- PARRILLA-BONILLA, A. 1971. *Cooperativismo: Teoría y práctica*. Editorial Universitaria, Universidad de Puerto Rico. San Juan.
- PEINADO GRACIA, J.I. y VÁZQUEZ-RUANO, T. (Dir./Cord.). 2013. *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Editorial Lo Blanch, Valencia España, p. 1207.
- PEÑUELA, J. E. Q., & GRASS, J. M. R. 2004. *Historia y doctrina de la cooperación*. U. Cooperativa de Colombia.
- RATNER, C. 2013. *Cooperation, Community and Co-ops in a Global Era*. Springer, New York.
- READ, J. 2009. «A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity». *Foucault Studies*, N.º 6, pp. 25-36, ISSN: 1832-5203.
- SAAVEDRA VELAZCO, R. E. 2011. «Deconstruyendo al Homo Economicus: una revisión conductual de un paradigma del *law and economics*.» *Ius et veritas*, (42), 54-85. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/idelcoop/20161205040441/Revista220.pdf>
- SANZ JARQUE, J. 1994. «Cooperación. Teoría general y régimen de las sociedades cooperativas.» *El nuevo Derecho cooperativo*. Comara. Granada.
- SAURA, G., & NAVAS, J. J. 2015. «Política global más allá de lo nacional. Reforma educativa (LOMCE) y el régimen de estandarización (OECD).» *Bordón: Revista de pedagogía*, 67(1), 135-148.
- SCHUMAN, M.S y CHAVES-CAUDIO, R. (cords.). 2018. *Derecho cooperativo Latinoamericano*, Ed. Juruá. Porto, Portugal.
- SLOBODIAN, Q. 2018. *Globalists. The end of Empire and the birth of Neoliberalism*. Harvard University Press.
- STOUT, L. A. 2003. «On the proper motives of corporate directors (or, why you don't want to invite homo economicus to join your board).» *Del. J. Corp. L.*, 28, 1.
- STOUT, L. A. 2001. «In praise of procedure: An economic and behavioral defense of Smith v. Van Gorkom and the business judgment rule.» *Nw. UL Rev.*, 96, 675.
- URBINA, D. A., & RUIZ-VILLAVARDE, A. 2019. «A critical review of homo economicus from five approaches.» *American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 63-93. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/ajes.12258>
- VALENTINOV, V. L. 2004. «Toward a Social Capital Theory of Cooperative Organisation», *Journal of Cooperative Studies*, Vol. 37, N.º 3, pp. 5-20. Disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=951928
- VAQUERO SÁNCHEZ, J. M. 2017. *Los fundamentos del movimiento cooperativo*. Editorial Dykinson S. L. Madrid.
- VARGAS-SÁNCHEZ, A. 2001. «El cooperativismo como fórmula empresarial de futuro para canalizar el espíritu emprendedor colectivo.» *Revista Galega de Economía*, 10(1), 0. <https://www.redalyc.org/pdf/391/39110117.pdf>

- VARGAS VASSEROT, C. 2021. «El acto cooperativo en el Derecho español». *CIRIEC-España, revista jurídica de economía social y cooperativa*, (37), 9-52. <http://ciriec-revistajuridica.es/wp-content/uploads/rev.-37.pdf>
- VEAS, R. 2022. «Trabajo en cooperativas y acción colectiva. La subjetividad política como herramienta analítica.» *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (105), 233-261. [file:///Users/rubenacolonomorales/Downloads/21431-82137-3-PB%20\(1\).pdf](file:///Users/rubenacolonomorales/Downloads/21431-82137-3-PB%20(1).pdf)
- WORLD ECONOMIC FORUM. 2016. *New Vision for Education: Fostering Social and Emotional Learning through Technology*. https://www3.weforum.org/docs/WEF_New_Vision_for_Education.pdf?_gl=1*1o32fyh*_up*MQ..&gclid=Cj0KCQjwnf-kBhCnARIsAFIq49199YhBB1eLYwqhASSuF_0QcvUtvkA15-IWuMgn73P-4rQvjGuwEaAhJkEALw_wcB
- WORLD ECONOMIC FORUM. 2014. *Global Citizenship: Planning for Sustainable Growth*. <https://www.globalcitizenforum.org/wp-content/uploads/2019/03/WEFArton-Report1.pdf>

La relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras y las limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas

(The corporate and non-labor relationship of working members and the limitations on hiring employed people in Law 11/2019, of December 20, on Cooperatives of the Basque Country and in Law 27/1999, of July 16, from Cooperatives)

Asier Sanz García¹
Abogado, Asagar Law (España)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3011>

Recibido: 03.04.2024

Aceptado: 04.11.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: I. Introducción. II. La relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras de las cooperativas de trabajo asociado. III. Limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en las cooperativas de trabajo asociado. IV. Conclusiones. V. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. The corporate and non-labor relationship of the working members of the associated worker cooperatives. III. Limitations on hiring employed workers in associated labor cooperatives. IV. Conclusions. V. Bibliography.

Resumen: Las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado gozan de gran autonomía en lo que se refiere a las normas internas de funcionamiento de estas, ya que están autogestionadas por sus personas socias, y no en vínculos laborales. En dichas entidades, hay que procurar el uso adecuado del Principio de la Autorregulación por las personas socias trabajadoras, como también que desempeñen su trabajo de manera adecuada y eficaz acorde al

¹ Abogado especializado en Derecho Cooperativo de Euskadi. Asagar Law. MBA en Economía Social. Doctorando por la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea en Derecho Cooperativo de Euskadi. Email: asanz@asagarlaw.com

objeto social de la entidad. A su vez, hay que recalcar la primacía de esta clase de Sociedades Cooperativas respecto al resto de clases, tanto en la vertiente económica como social, tal y como el Lector podrá apreciar en el artículo en sede introductoria del mismo.

También se llevará a cabo un estudio jurídico de la relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras de las Sociedades Cooperativas de trabajo asociado, como también sobre las limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en las cooperativas de trabajo asociado. Y finalmente, se desarrollarán unas breves conclusiones de lo prescrito en el presente artículo.

Palabras clave: cooperativas de trabajo asociado; personas socias trabajadoras; limitaciones de contratación; personas trabajadoras por cuenta ajena; relación societaria y no laboral.

Abstract: Associated Labor Cooperative Societies enjoy great autonomy with regard to their internal operating rules, since they are self-managed by their members, and not through labor ties. In these entities, it is necessary to ensure the appropriate use of the Principle of Self-Regulation by the working members, as well as that they carry out their work in an adequate and effective manner in accordance with the corporate purpose of the entity. At the same time, we must emphasize the primacy of this type of Cooperative Societies with respect to the rest of the classes, both in the economic and social aspects, as the reader will be able to appreciate in the article in its introductory section.

A legal study will also be carried out on the corporate and non-labor relationship of the working members of the Cooperative Societies of associated work, as well as on the limitations of hiring employed workers in the cooperatives of associated work. And finally, some brief conclusions will be developed from what is prescribed in this article.

Keywords: associated work cooperatives; working members; hiring limitations; employed people; corporate and non-labor relations.

I. Introducción

Las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado —en lo sucesivo CTA— gozan de una gran autonomía en lo que se refiere a las normas internas de funcionamiento de esta, ya que estas entidades están autogestionadas por sus personas socias.

En las CTA el uso adecuado del Principio de la Autorregulación por las personas socias trabajadoras se erige como una gran responsabilidad para estas. Uno de los requisitos *sine qua non* de las CTA es que las personas socias trabajadoras aporten trabajo a la Sociedad Cooperativa, y dicho trabajo deberá de llevarse a cabo de una manera adecuada, organizada solidaria y responsable con las demás personas socias de la Entidad Cooperativa, como también con y para la propia Sociedad Cooperativa.

A su vez, hay que destacar que las CTA contienen una serie de especificidades jurídicas respecto del resto de clases de Sociedades Cooperativas, las cuales, han de ser controladas al milímetro por sus gestores, como en su caso, también por los operadores jurídicos especializados en la materia, siendo algunas de las más representativas las que se desarrollaran en los próximos apartados del presente artículo.

Se pretende con el presente artículo resaltar las peculiaridades de la relación societaria y no laboral que vinculan a las personas socias trabajadoras con sus cooperativas así como limitaciones que tienen las CTA en la contratación de trabajadores por cuenta ajena y desgranar los diferentes supuestos de contratación de dichas personas que no se computan en las citadas contrataciones por cuenta ajena.

II. La relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras de las cooperativas de trabajo asociado

La relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras en las CTA, es uno de los temas más candentes, y que más debates jurídicos ha traído entre las diversas voces de la doctrina, y de los pronunciamientos jurisprudenciales dispares de diferentes épocas.

Hoy en día, es meridianamente claro que la relación de las personas socias trabajadoras en las CTA es de carácter societario y no laboral.

De esta manera, en lo referente a la Comunidad Autónoma del País Vasco, y en relación con la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de

Cooperativas de Euskadi² —en lo sucesivo LCE— tenemos que traer a colación lo que prescribe su artículo 103.1, siendo su contenido el siguiente:

«Sección 2.ª Cooperativas de trabajo asociado

Artículo 103. Objeto y normas generales.

1. Son cooperativas de trabajo asociado las que asocian principalmente a personas físicas que, mediante su trabajo, a tiempo parcial o completo, realizan cualquier actividad económica o profesional para producir en común bienes y servicios para terceras personas no socias.

La relación de la persona socia trabajadora con la cooperativa es una relación societaria».

Y en lo que respecta a dicha temática de carácter supletoria para la Comunidad Autónoma del País Vasco, hay que estar a lo que prescribe el artículo 80 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (estatal)³ —en lo sucesivo LC— siendo el contenido de este el siguiente:

«Sección 1.ª De las cooperativas de trabajo asociado

Artículo 80. Objeto y normas generales.

1. Son cooperativas de trabajo asociado las que tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros. También podrán contar con socios colaboradores.

La relación de los socios trabajadores con la cooperativa es societaria».

A su vez, resulta de especial interés el siguiente pronunciamiento doctrinal del autor Don Juan López Gandía⁴, el cual viene a decirnos que, en las CTA, el trabajo es objeto de una relación societaria, y no depende de la presencia de personas socias de capital, y a su vez, incide de nuevo en que en la CTA el trabajo es objeto de una relación societaria y no laboral.

² La Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi (en lo sucesivo LCE). Publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 20 de octubre, de 2021. Art. 103.1

³ La Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. (en lo sucesivo LC) Publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 17 de julio, de 1999. Art. 80

⁴ López, Juan. *Las cooperativas de trabajo asociado y la aplicación del derecho del trabajo*, Tirant Lo Blanch, 2006, p. 67, (quien está completamente convencido de la relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras con sus cooperativas).

Como también el pronunciamiento doctrinal de Doña Pilar Charro Baena⁵, la cual viene a decirnos que hay que estar a lo que prescribe el artículo 80.1 de la LC, el cual califica expresamente la relación de las personas socias trabajadoras en las CTA como societaria, y hace hincapié, en que con dicha redacción parece superada la discusión sobre el alcance abstencionista, o intervencionista de la Legislación estatal en dicha materia.

Y en sintonía con las posturas doctrinales de Don Juan López Gandía y de Doña Pilar Charro Baena, está el autor Don Pedro J. Lasaletta García⁶, el cual viene a decirnos que el vínculo societario es la base de la relación, y la LC no permite que quien dejó de ser persona socia trabajadora pueda continuar con su prestación de trabajo en la CTA como hasta entonces. El título que legitima a la persona socia trabajadora para realizar la prestación laboral es el vínculo societario, y por ello, una vez se extinga dicho vínculo implicaría también la del título, en definitiva que si deja de ser socio trabajador debe dejar de prestar su trabajo y no podría continuar prestándolo como trabajador por cuenta ajena, salvo que se formalizase, tras la extinción de su contrato societario un contrato de trabajo por cuenta ajena.

Por ello, Don Pedro J. Lasaletta García, hace hincapié en que el artículo 80 de la LC, el cual prescribe de una manera clara y precisa —en su apartado tercero— que la pérdida de la condición de persona socia trabajadora provocará el cese definitivo de la prestación de trabajo en la CTA.

También, existen algunos autores en contra de lo descrito por Don Juan López Gandía, como también por Don Pedro J. Lasaletta García y por Doña Pilar Charro Baena, como es el caso de la autora Doña Nuria de Nieves Nieto⁷, la cual viene a decirnos que si es cierto que la nueva LC

⁵ CHARRO BAENA, Pilar. «Cooperativas de trabajo asociado» En *Memento práctico Francis Lefebvre – Sociedades Cooperativas*, coordinado por CAMPUZANO, A.B., ENCISO ALONSO – MUÑUMER, M., MOLINA HERNÁNDEZ, C.). Francis Lefebvre, 2019, epig., 6635. Que resalta la claridad del apartado 1 del art. 80 de la LC, al determinar la relación societaria de la vinculación de las personas socias trabajadoras con sus cooperativas (Autora favorable a la relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras con sus cooperativas).

⁶ LASALETTA GARCÍA, Pedro J. *El acceso a la condición de socio en la sociedad cooperativa de trabajo asociado*, Reus, 2010, p. 196. (Autor también favorable a la relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras con sus cooperativas).

⁷ DE NIEVES NIETO, Nuria. «Cooperativas de Trabajo Asociado: Aspectos Jurídicos-Laborales», *Consejo Económico y Social, Colección Estudios*, número 175, 2005, p. 99. (Autora que defiende la laboralidad de la relación de las personas socias trabajadoras ya que si el Legislador hubiese deseado que la relación de las personas socias trabajadoras fuese societaria hubiese debido concretar que no fuese laboral, por lo que, al no haberlo hecho, su vinculación por la prestación de trabajo es laboral).

ha llevado a cabo un gran esfuerzo en el sentido de aclarar la naturaleza jurídica de la persona socia trabajadora en las CTA, al prescribir en su artículo 80.1 que la relación de todos los socios trabajadores con la Sociedad Cooperativa es societaria —apartado primero—, pero a entender de esta autora, la interpretación del concepto de «*relación societaria*» hay que hacerla en el sentido de que el legislador estaría utilizando un aparente pleonasma jurídico respecto a la relación entre la persona socia y la Sociedad Cooperativa es de carácter societario, no por descartar la laboralidad de dicha relación, sino que para negar la tesis de quienes han tratado de desvincular la prestación de los servicios del vínculo social, oponiéndose a las construcciones que han postulado una ruptura o separación nítida y radical de la condición de persona socia y de la de trabajadora, buscando por esa vía afirmar la laboralidad de dicha relación.

Por lo expuesto, Doña Nuria Nieves Nieto concluye refiriéndose a que, si el legislador hubiere deseado zanjar de manera definitiva dicha controversia, debería de haber negado expresamente la laboralidad de la relación prestacional persona socia-sociedad, ya que, para dicha autora, no significa lo mismo que la relación sea societaria, a que dicha relación no sea laboral.

De esta manera, también resulta de nuestro interés lo que prescribe la siguiente doctrina, en concreto el autor Don Julio Costas Comesaña⁸, el cual resalta que con el propósito de evitar la autoexploración, y aunque la relación de la persona socia trabajadora en las CTA es de naturaleza societaria, la legislación laboral funciona como derecho de contenido mínimo, pero disponible en mayor o menor medida según la LC y de Cooperativas que se aplique a cada supuesto de hecho.

A su vez, en el ámbito jurídico cooperativo de la Comunidad Autónoma del País Vasco, al hilo de lo expuesto en los párrafos anteriores, traemos a colación el siguiente pronunciamiento de la Doctrina, en concreto de Don Francisco Javier Sanz Santaolalla⁹, el cual viene a de-

⁸ COSTAS COMESAÑA, Julio. «Cooperativas de trabajo asociado». En *Tratado de derecho de sociedades cooperativas*, 2.ª edición, coordinado por VÁZQUEZ RUANO, T. y con dirección de PEINADO GRACIA, J.I., Tirant lo blanch, 2019., p. 1482. Que aun reconociendo la relación societaria, incide que el derecho laboral debe ser de aplicación a las Cooperativas en determinadas materias para evitar que se puedan adoptar acuerdos que conlleven la autoexploración de las personas socias trabajadoras debiendo primar en dichos supuestos la legislación laboral (Autor que reconoce la relación societaria pero en determinados supuestos reivindica la supresión de la autorregulación por la aplicación imperativa del derecho laboral para evitar lo que denomina supuestos de autoexplotación).

⁹ SANZ SANTAOLALLA, Francisco Javier. «Clases de cooperativas: Cooperativas de trabajo asociado». En *Glosa a la Ley de cooperativas de Euskadi*, coordinado por S. MERINO HERNÁNDEZ, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, 2021, p. 370.

circos que de conformidad al art. 103 de la LCE, se determina por vez primera en dicho precepto que la relación de la persona socia trabajadora con la cooperativa se trata de una relación societaria, ya que en la anterior LCE (4/1993) tal precepto únicamente se recogía en su exposición de motivos de la siguiente manera:

«... atendiendo a la peculiar relación, societaria autogestionada y no laboral, del socio trabajador con su cooperativa».

Recordando el citado autor que el contenido de la exposición de motivos no es ley.

A continuación, traemos a colación los siguientes fragmentos jurisprudenciales en lo relativo al carácter societario del socio trabajador en las CTA:

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco Sala de lo Social, Sección 1, resolución número 520/2015 (ECLI:ES:TSJPV:2015:1063)¹⁰:

«... tienen en cuenta esas especialidades de la relación societaria autogestionada de los socios-trabajadores y su vinculación a la cooperativa».

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, Sala de lo social, Sección 2, resolución número 510/2012 (ECLI:ES:TSJM:2012:8569)¹¹:

«... en cuanto a la validez del contrato de sociedad, el art. 26 de la Ley 4/1993 de COOPERATIVAS DEL PAÍS VASCO, en relación con los arts. 3, 4 y 5 del Decreto 58/2005 que aprueba el Reglamento de Cooperativas, arts. 7 y 13 de los Estatutos Internos de las demandadas, art. 1.1 ET y jurisprudencia interpretativa de la naturaleza societaria de los socios de cooperativas y los arts. 1261 y ss del Código Civil».

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco Sala de lo Social, Sección 1, resolución número 2124/2017 (ECLI:ES:TSJPV:2017:3571)¹²:

«... como el demandante centraba su acción de despido en aquella comunicación de fecha 22 de marzo de 2017 exclusivamente y en ella no se comunicaba el fin de la relación societaria, que no tuvo lu-

¹⁰ STSJ PV, n. 520/2017, Sección 1, 31 de octubre de 2017. (ECLI:ES:TSJPV:2017:3571).

¹¹ STSJ M, n. 510/2012, Sección 2, 18 de marzo de 2015. (ECLI:ES:TSJPV:2015:1063).

¹² STSJ PV, n. 2124/2017, Sección 1, 31 de octubre de 2017. (ECLI:ES:TSJPV:2017:3571).

gar entonces, sino posteriormente, como se ha explicado, entendiéndose que no puede tener tampoco éxito este motivo».

Sentencia del Tribunal Supremo, Sección 1, recurso número 822/2009 (ECLI:ES:TS:2009:7091)¹³:

«... que la relación obligacional que nos ocupa tiene carácter societario, debiendo descartarse todo atisbo acerca de que estemos en presencia de una relación laboral, ni siquiera como concurrente con la societaria o de naturaleza híbrida, porque en otro caso no habría tenido necesidad el legislador de dejar claro que las percepciones periódicas de los socios trabajadores “no tienen la consideración de salario”, sino que son anticipos a cuenta de los excedentes de la cooperativa».

A continuación, traemos a colación el siguiente fragmento jurisprudencial relativo al carácter laboral de las personas socias trabajadoras en las CTA:

Sentencia del Tribunal Supremo, Sección 1, resolución número 98/2019 (ECLI:ES:TS:2019:612)¹⁴:

«3.- Sin embargo, la Sala no comparte tal criterio; al contrario, entendemos que, una vez integrados en el Régimen General de la Seguridad Social los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, las normas que regulan el citado régimen general se aplican totalmente salvo excepciones expresamente establecidas en la ley, lo que no es el caso. Además, tal criterio debe primar sobre la literalidad del precepto que se refiere, ciertamente, a trabajadores y a extinción de la relación laboral.»

A continuación, traemos a colación los siguientes fragmentos jurisprudenciales en lo relativo al carácter mixto —societario y laboral— de la persona socia trabajadora en las CTA:

Sentencia del Tribunal Supremo, Sección 1, recurso número 3256/2012 (ECLI:ES:TS:2013:6325)¹⁵:

«... los socios de las cooperativas pueden optar por el régimen en el cual encuadrarse, sin que el encuadramiento altere la naturaleza societaria reconocida en la Ley de Cooperativas. Sobre el status jurídico del socio-trabajador de una Sociedad Cooperativa, se ha pro-

¹³ STS, n. 822/2019, Sección 1, 23 de octubre de 2009. (ECLI:ES:TS:2009:7091).

¹⁴ STS, n. 98/2019, Sección 1, 7 de febrero de 2019. (ECLI:ES:TS:2019:612).

¹⁵ STS, n. 3256/2012, Sección 1, 10 de diciembre de 2013. (ECLI:ES:TS:2013:6325).

nunciado esta Sala IV del Tribunal Supremo en sentencia de 13 de febrero de 2012, con remisión a la STS de 29 de mayo de 1990, que considera de carácter mixto en cuanto a que se asienta sobre una relación societaria y al mismo tiempo se manifiesta en la prestación de una actividad de trabajo con tratamiento jurídico laboral en gran medida.»

Sentencia del Tribunal Supremo, Sección 1, recurso número 3128/2012 (ECLI:ES:TS:2013:6442)¹⁶:

«... los socios de las cooperativas pueden optar por el régimen en el cual encuadrarse, sin que el encuadramiento altere la naturaleza societaria reconocida en la Ley de Cooperativas. Sobre el status jurídico del socio-trabajador de una Sociedad Cooperativa, se ha pronunciado esta Sala IV del Tribunal Supremo en sentencia de 13 de febrero de 2012, con remisión a la STS de 29 de mayo de 1990, que considera de carácter mixto en cuanto a que se asienta sobre una relación societaria y al mismo tiempo se manifiesta en la prestación de una actividad de trabajo con tratamiento jurídico laboral en gran medida.»

De esta manera, el autor del presente artículo, concluye dicho apartado adhiriéndose de manera indubitada a la postura de la mayoría de las voces expuestas en los párrafos anteriores, ya que a día de hoy, está totalmente superado el debate sobre la naturaleza de la condición de las personas socias trabajadoras de las CTAS —tanto doctrinal como jurisprudencialmente— resolviendo la mayoría de las voces de ambas vertientes a favor de la relación societaria de las personas socias trabajadoras de las CTA, y no solo porque a día de hoy los legisladores lo han plasmado de manera expresa en ambos cuerpos normativos analizados en el presente artículo, si no que haciendo una interpretación positiva de dicho precepto, y a su vez, respondiendo al fin supremo de la norma, como también, haciendo uso de una interpretación sistemática del mismo, diferenciándose así en el seno de dicha interpretación los criterios gramaticales, lógicos y sociológicos, no existe otra interpretación dispar posible a la de que la relación de las personas socias trabajadoras en una CTA es y debe de ser societaria.

¹⁶ STS, n. 3128/2012, Sección 1, 27 de noviembre de 2013. (ECLI:ES:TS:2013:6442).

III. Limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en las cooperativas de trabajo asociado

En la anterior LCE (4/1993)¹⁷ el porcentaje de las personas que podían prestar sus servicios en régimen laboral en el seno de las Sociedades Cooperativas de la Comunidad Autónoma del País Vasco era de un veinticinco por ciento respecto *del total de horas/año de trabajo realizadas por las personas socias trabajadoras* (vid. art. 99.4 de la LCE 4/1993); cosa que en la actual LCE (11/2019) dicho porcentaje se ha visto incrementado en un cinco por ciento adicional, pasando a ser un treinta por ciento del total horas/año de trabajo realizadas por las personas socias trabajadoras de la Sociedad Cooperativa de trabajo asociado en cuestión.

De esta manera, dicha limitación de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en las CTA está regulada en el artículo 103.4 de la LCE¹⁸, prescribiendo dicho precepto lo siguiente:

«4. Aun cuando la finalidad de las cooperativas de trabajo asociado es la de prestación del trabajo de las personas socias, proporcionándose empleo, podrán realizar contratos de trabajo por cuenta ajena, cuyo número de horas/año no podrá ser superior al treinta por ciento del total de horas/año de trabajo realizadas por las personas socias trabajadoras. Si las necesidades objetivas de la empresa obligaran a superar este porcentaje, ello será válido para un periodo que no exceda de tres meses. Para superar dicho plazo deberá solicitarse autorización motivada al departamento del Gobierno Vasco competente en materia de trabajo, que ha de resolver en un plazo de quince días. En caso de silencio, se entenderá concedida la autorización.

No se computarán en este porcentaje:

a) Las horas/año de trabajo realizadas en centros y unidades de trabajo de carácter subordinado o accesorio.

Se entenderá, en todo caso, como trabajo prestado en centro de trabajo subordinado o accesorio el prestado por las personas trabajadoras por cuenta ajena que contraten las cooperativas para prestar servicios de duración determinada en los locales del cliente o su beneficiario y para la Administración pública. También aquellas actividades que deba realizar la cooperativa en obras, montajes o actividades auxiliares, siempre que estas no constituyan el objeto social principal de la cooperativa y que se presten fuera de los locales de la cooperativa por exigencias propias de la actividad, y siempre que la relación

¹⁷ Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi. Publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 19 de julio, de 1993. Art. 99.4.

¹⁸ Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 20 de octubre, de 2021. Art. 103.4 Vid.

con la cooperativa no tenga carácter claramente estable y de duración indefinida.

b) El trabajo realizado por las personas trabajadoras por cuenta ajena integradas en las cooperativas por subrogación legal, así como por aquellas que se incorporen en actividades sometidas a estas subrogaciones.

c) El trabajo desempeñado por las personas trabajadoras que sustituyan a personas socias trabajadoras o asalariadas en situación de excedencia e incapacidad temporal, baja por maternidad, adopción o acogimiento, o por conciliación familiar.

d) El trabajo desempeñado por personas trabajadoras que se negasen explícitamente a ser personas socias trabajadoras.

e) El trabajo realizado por las personas trabajadoras contratadas para ser puestas a disposición de empresas usuarias cuando la cooperativa actúa como empresa de trabajo temporal.

f) El trabajo realizado por el alumnado de cooperativas dedicadas a la formación, orientación e intermediación laboral en programas de empleo y formación.

g) El trabajo realizado por personas trabajadoras con contratos en prácticas y para la formación.

h) El trabajo desempeñado por personas con discapacidades físicas, psíquicas y/o sensoriales reconocidas, como mínimo, del treinta y tres por ciento, excepto en las cooperativas de trabajo asociado que hayan sido calificadas y reconocidas como centros especiales de empleo.

i) El trabajo realizado por las personas trabajadoras incorporadas como consecuencia de un contrato de la cooperativa con la Administración o con empresas, consorcios, fundaciones y demás entidades participadas mayoritariamente por las administraciones públicas.

No obstante lo dispuesto en este número, las cooperativas con menos de ocho personas socias trabajadoras podrán emplear hasta un máximo de dos personas trabajadoras con contrato de trabajo por cuenta ajena».

En segundo lugar, en un plano supletorio para la Comunidad Autónoma del País Vasco, las limitaciones impuestas por la LC de conformidad a su artículo 80.7¹⁹ son las siguientes:

«El número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no podrá ser superior al 30 por 100 del total de horas/año realizadas por los socios trabajadores. No se computarán en este porcentaje:

¹⁹ Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 17 de julio, de 1999. Art. 80.7 *Vid.*

a) *Los trabajadores integrados en la cooperativa por subrogación legal así como aquéllos que se incorporen en actividades sometidas a esta subrogación.*

b) *Los trabajadores que se negaren explícitamente a ser socios trabajadores.*

c) *Los trabajadores que sustituyan a socios trabajadores o asalariados en situación de excedencia o incapacidad temporal, baja por maternidad, adopción o acogimiento.*

d) *Los trabajadores que presten sus trabajos en centros de trabajo de carácter subordinado o accesorio.*

e) *Los trabajadores contratados para ser puestos a disposición de empresas usuarias cuando la cooperativa actúa como empresa de trabajo temporal.*

f) *Los trabajadores con contratos de trabajo en prácticas y para la formación.*

g) *Los trabajadores contratados en virtud de cualquier disposición de fomento del empleo de disminuidos físicos o psíquicos».*

A su vez, resulta de especial interés el siguiente pronunciamiento doctrinal de la Autora Doña Pilar Charro Baena²⁰, la cual viene a decirnos que respecto a la persona trabajadora no socia se encuentra sometida al régimen laboral común, sin perjuicio de algunas especialidades que recoge la LC, como también la LCE, estando su contratación limitada, estableciéndose que el número de horas año realizadas con contrato de trabajo por cuenta ajena no podrá ser superior al treinta por ciento del total/horas año realizadas por las personas socias trabajadoras (computándose tanto las realizadas por las persona socias trabajadoras indefinidas como las que en su caso realicen las personas socias trabajadoras de duración determinada).

Al hilo de lo expuesto en los párrafos precedentes, traemos a colación los siguientes fragmentos de diversos pronunciamientos jurisprudenciales:

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 28, resolución número 380/2021 (ECLI:ES:APM:2021:13049)²¹:

²⁰ CHARRO BAENA, Pilar, *op. cit.*, epig. 6690. En la que nos precisa esta autora que la relación de las personas trabajadoras por cuenta ajena con la cooperativa es estrictamente laboral sin perjuicio de algunas especialidades que LC son de aplicación de las legislaciones cooperativas como por ejemplo la participación en los excedentes, en el caso de que no pudieran incorporarse como socias trabajadoras o la opción a incorporarse como personas socias cuando tengan determinada antigüedad como trabajadores indefinidos en la Cooperativa.

²¹ SAP M, n. 380/2021, Sección 1, 22 de octubre de 2021. (ECLI:ES:TJSPV:2021:13049).

«... como en la Ley 27/1999 de Cooperativas, en su artículo 80.7, puesto que la actividad cooperativizada realizada por trabajadores asalariados está limitada al 30% de las horas totales de la cooperativa».

Sentencia del Tribunal Superior de la Región de Murcia, Sección 2, número de resolución 1196/2010 (ECLI:ES:TSJMU:2010:1196)²²:

«Por lo que respecta al ap. 11 entiende que debe tenerse en consideración lo dispuesto en el art. 80 de la Ley 27/99 que, para las cooperativas de trabajo asociado, a la hora de establecer que el número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no podrá ser superior al 30 por 100 del total del horas/año realizadas por los socios trabajadores, pero no computándose en dicho porcentaje a los trabajadores que se negaren explícitamente a ser socios trabajadores».

De esta manera, traemos las aportaciones que realiza a tales efectos la doctrina, en este caso Don Francisco J. Torres Pérez²³, el cual viene a decirnos respecto a la LC, que la mayor novedad que incorpora el art. 80.7 del mencionado cuerpo normativo es el nuevo límite de horas por año realizadas por las personas trabajadoras con contrato de trabajo por cuenta ajena, los cuales no podrán sobrepasar el treinta por ciento del total horas/año realizadas por las personas socias trabajadoras de las CTA, regulándose esto de una manera detallada con una serie de supuestos que no computan en dicho porcentaje de horas realizadas por las personas trabajadoras por cuenta ajena de la CTA en cuestión.

A su vez, ahora de conformidad a la LCE, traemos a colación las aportaciones que realiza la doctrina, en este caso Don Francisco Javier Sanz Santaolalla²⁴, el cual viene a decirnos que el cuarto apartado del art. 103 de la LCE, posee un carácter intrínseco mixto —una parte dispositiva y otra imperativa— en el que se reconoce que CTA tiene como finalidad la prestación del trabajo de sus personas socias, proporcionándoles empleo, pero este se posibilitara siempre que la CTA así lo estime conveniente —tratándose de una opción que puede ser o no ejercitada por la CTA, siendo esta la parte dispositiva del presente

²² STSJ RM, n. 1196/2010, Sección 2, 22 de febrero de 2010. (ECLI:ES:TSJPV:2010:1196).

²³ TORRES PÉREZ, Francisco J. «La regulación de las cooperativas de trabajo asociado en la Legislación española». En *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores*, dirigida por G. FAJARDO GARCÍA y coordinada por M: J; SENENT VIDAL, Tirant lo blanch, 2016, p. 156.

²⁴ SANZ SANTAOLALLA, Francisco Javier, *op. cit.*, p. 372.

cuarto apartado del art. 103 de la LCE— la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena —se establece unos límites que no podrán ser rebasados, siendo esta la parte imperativa del presente apartado— salvo en determinados supuestos (de necesidad objetiva, por un periodo superior a tres meses durante el año). Posteriormente, el autor prosigue con el siguiente ejemplo ilustrativo:

«...la adjudicación de un pedido o contrato que requiere de la prestación de trabajo de personas en un número superior al de personas socias, en un porcentaje superior al treinta por ciento del total de horas/año de trabajo, y por un periodo temporal de 14 meses, en los que se precisa realizar la correspondiente solicitud motivada, con el objetivo de conseguir una autorización temporal, por parte del departamento del trabajo y empleo del Gobierno Vasco, que debe resolver en un plazo de quince días, y en su defecto, se entendería concedida la autorización» .

De esta manera, el citado autor, continúa diciendo, que el legislador ha fijado un límite general de contratación por cuenta ajena para las CTA —treinta por ciento del total de horas/año de trabajo realizadas por las personas socias trabajadoras de la cooperativa, esto es se computan tanto las horas de las personas socias trabajadoras indefinidas como las de las socias de duración determinada—, realizando el siguiente ejemplo ilustrativo:

«Si la cooperativa tiene 25 personas socias trabajadoras indefinidas y 5 persona de duración determinada (2 de ellas con una duración de todo el año, con una jornada idéntica a la de las personas socias trabajadoras indefinidas y las otras tres con una duración de 6 meses con una dedicación de 930 horas al semestre, deberá computar las horas anuales de cada una de ellas (ejemplo 1726 horas x 27 (25 indefinidas y 2 duración determinada) = 46.602 horas + 2.790 horas (las de las 3 de duración determinada a razón de 930 horas trabajo al semestre) = 49.392 horas y sobre ellas un límite de hasta un 30% lo que resultan 14.818 horas que serían el total que podrían prestar las personas trabajadoras por cuenta ajena, a lo largo del ejercicio económico».

Por último, el autor Don Francisco Javier Sanz Santaolalla, recalca de nuevo que dicho límite general podría ser rebasado, de forma temporal, siempre que existan supuestos de necesidad objetiva, que deberá ser acreditada en la solicitud motivada, en la que se solicite al Departamento de Trabajo y Empleo del Gobierno Vasco, la autorización correspondiente; y finaliza el autor prescribiendo que para las CTA con

menos de ocho personas socias trabajadoras, el límite de dos personas trabajadoras con contrato de trabajo por cuenta ajena —de cualquier modalidad—, sin menoscabo de aplicarse a su vez las excepciones anteriormente relacionadas de las CTA.

De esta manera, para concluir con el presente apartado, considero que el legislador —tanto Estatal, como en el Autonómico en la Comunidad Autónoma del País Vasco— debería de haber ampliado aún más dicho porcentaje, entre un cuarenta y el cuarenta y nueve por ciento respecto del total horas/año realizadas por las personas socias trabajadoras de las CTA en lugar del treinta por ciento actual, para así poder ser un modelo societario mucho más ágil, y aún si cabe, más adaptable a las presentes y previsiblemente futuras fluctuaciones de mercado, y todo ello, sin renunciar al control de la entidad, la cual siempre residiría en las personas socias trabajadoras de la misma.

IV. Conclusiones

De una manera muy breve, este autor resume las conclusiones extraídas del presente artículo en las siguientes:

En lo que respecta a la relación societaria y no laboral de las personas socias trabajadoras de las CTA, ha quedado acreditado (sin ningún ámbito de duda) que hoy en día se ha superado dicha controversia doctrinal y jurisprudencial, siendo el resultado de esta societaria y no laboral. Siendo fundamental y relevante la autorregulación de que disponen las Cooperativas, lo que les confiere una flexibilidad sin parangón con respecto a otras formas societarias.

En lo que respecta a las limitaciones de contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena en las CTA, se ha podido apreciar como en las últimas reformas legislativas en el ámbito Cooperativo estatal como en el autonómico de la Comunidad Autónoma del País Vasco, los límites para la contratación de trabajadores por cuenta ajena en las CTA ha sido levemente elevados —un cinco por ciento— pasando del veinticinco por ciento respecto del total horas/año realizadas por las personas socias trabajadoras de las CTA, al treinta por ciento del total horas/año realizadas por las personas socias trabajadoras de las CTA —en ambos cuerpos normativos— por ello, y de conformidad al leal saber y entender de este autor, debería de haberse ampliado aún más dicho porcentaje por el legislador entre un cuarenta y un cuarenta y nueve por ciento respecto del total horas/año realizadas por las personas socias trabajadoras de las CTA, en lugar del treinta por ciento actual, para así poder ser un modelo societario mucho más ágil, y aún si cabe, más adaptable

a las presentes y previsiblemente futuras fluctuaciones de mercado, y todo ello, sin renunciar al control de la entidad, la cual siempre residiría las personas socias de la misma.

V. Bibliografía

- CHARRO BAENA, P.. 2019 «Cooperativas de trabajo asociado». En A. B., CAMPUZANO., A., ENCISO; M., MUÑUMER, M. C., MOLINA (Coords.) *Memento práctico Francis Lefebvre Sociedades Cooperativas*, Francis Lefebvre, epígrafes. 6635 y 6690.
- COSTAS COMESAÑA, Julio. 2019 «Cooperativas de trabajo asociado». En T., VÁZQUEZ RUANO (Coord.), J. I., PEINADO GRACIA (Dir.), *Tratado de derecho de sociedades cooperativas*, 2 edición, Tirant lo blanch, pp. 1453-1503.
- DE NIEVES NIETO, Nuria. 2005. «Cooperativas de Trabajo Asociado: Aspectos Jurídicos-Laborales», *Consejo Económico y Social, Colección Estudios*, n.º 175.
- LASALETTA GARCÍA, Pedro J. 2010. *El acceso a la condición de socio en la sociedad cooperativa de trabajo asociado*, Reus.
- LÓPEZ GANDÍA, Juan. 2006. *Las cooperativas de trabajo asociado y la aplicación del derecho del trabajo*, Tirant Lo Blanch.
- SANZ GARCÍA, Asier. 2024. «La regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de cooperativas de Euskadi y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas, para las personas socias trabajadoras». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 173-201. <https://doi.org/10.18543/baidc.2847>.
- SANZ SANTAOLALLA, Francisco Javier. 2021. «Clases de cooperativas: Cooperativas de trabajo asociado» En S. MERINO (Coord.), *Glosa a la Ley de cooperativas de Euskadi.*, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Vitoria, pp. 365-394.
- TORRES PÉREZ, Francisco J. 2016. «Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores». En G. FAJARDO (Direc) y M. J., SE-NENT (Coord.) *La regulación de las cooperativas de trabajo asociado en la Legislación española*. Tirant lo blanch, pp. 147-160.

Legislación

- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. *BOE núm. 170, de 17 de julio, de 1999.*
- Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. *BOE núm. 14, de 16 de enero, de 2020.*
- Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi.. *BOE núm. 135 el 19 de julio, de 1993.*

Jurisprudencia

- SAP M, n.º 380/2021, Sección 1, 22 de octubre de 2021. (ECLI:ES:TSPV:2021:13049).
- STS, n.º 98/2019, Sección 1, 7 de febrero de 2019. (ECLI:ES:TS:2019:612).
- STSJ PV, n.º 520/2017, Sección 1, 31 de octubre de 2017. (ECLI:ES:TSPV:2017:3571).
- STSJ PV, n.º 2124/2017, Sección 1, 31 de octubre de 2017. (ECLI:ES:TSPV:2017:3571).
- STSJ M, n.º 510/2012, Sección 2, 18 de marzo de 2015. (ECLI:ES:TSPV:2015:1063).
- STS, n.º 3256/2012, Sección 1, 10 de diciembre de 2013. (ECLI:ES:TS:2013:6325).
- STS, n.º 3128/2012, Sección 1, 27 de noviembre de 2013. (ECLI:ES:TS:2013:6442).
- STSJ RM, n.º 1196/2010, Sección 2, 22 de febrero de 2010. (ECLI:ES:TSPV:2010:1196).
- STS, n.º 822/2019, Sección 1, 23 de octubre de 2009. (ECLI:ES:TS:2009:7091).

Cooperative identity: a systematic literature review

(Identidad cooperativa: una revisión sistemática de la literatura)

Júlia Elisabete Barden¹
University of Vale do Taquari – Univates, Brazil

Deivid Ilecki Forgiarini²
Federal University of Acre – UFAC, Brazil

Fernanda Cristina Wiebusch Sindelar³
Carlos Cândido da Silva Cyrne⁴
Alexandre de Souza Garcia⁵
University of Vale do Taquari – Univates, Brazil

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.2867>

Submission date: 23.10.2023
Approval date: 11.10.2024
E-published: December 2024

Summary: 1. Introduction. 2. Methodological aspects. 3. Results and analysis. 3.1. Selected articles. 3.2. Presentation of results generated by software. 3.3. Analysis of results. 4. Concluding remarks. 5. References.

Sumario: 1. Introducción. 2. Aspectos metodológicos. 3. Resultados y análisis. 3.1. Artículos seleccionados. 3.2. Presentación de resultados generados por software. 3.3. Análisis de resultados. 4. Observaciones finales. 5. Referencias.

Abstract: Cooperatives driven by the Cooperative Identity have a scope of action that goes beyond their economic purposes. This article aims to understand how the Cooperative Identity has been discussed between the years 2019 to 2023. A systematic literature review was conducted using the *Methodi Ordinatio* approach on databases, and the content was analyzed using Mendeley®, VOSviewer®, and NVivo® software. The results indicate a prev-

¹ E-mail: jbarden@univates.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9818-1844>.

² E-mail: deividforgiarini@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4873-2329>.

³ E-mail: fernanda@univates.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3138-7386>.

⁴ E-mail: cyrne@univates.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1025-1685>.

⁵ E-mail: 001garciaresultare@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4177-7612>.

absence of discussions on the 5th principle (Education, Training, and Information) and little discussion on the other six principles. Among the principles not discussed are those that impact management and, in turn, can strengthen the Cooperative Identity. In general, cooperatives are mainly treated as mere subjects of study.

Keywords: principles of cooperativism; cooperativism; *Methodi Ordinatio*; cooperative identity.

Resumen: Las cooperativas guiadas por la Identidad Cooperativa tienen un ámbito de actuación que va más allá de sus fines económicos. Esta investigación tiene como objetivo comprender cómo discutió la Identidad Cooperativa entre los años 2019 y 2023. Se realizó una revisión sistemática de la literatura utilizando el *Methodi Ordinatio* en bases de datos, y para analizar el contenido se utilizó el software Mendeley®, VOSviewer® y NVivo®. Los resultados indican que predominan los debates sobre el quinto principio (educación, formación e información) y pocos sobre los otros seis principios; Entre los principios no discutidos se encuentran aquellos que impactan en la gestión y que a su vez permiten reforzar la Identidad Cooperativa; En general, las cooperativas son tratadas únicamente como objetos de estudio.

Palabras clave: principios del cooperativismo; cooperativismo; *Methodi Ordinatio*; identidad cooperativa.

1. Introduction

A cooperative, according to the definition by the International Cooperative Alliance (ICA), is “an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural needs and aspirations through a jointly owned and democratically controlled enterprise” (ICA, 2015, p. ii).

Cooperatives driven by the Cooperative Identity, a set of values and principles, have a scope of operation far beyond their economic purposes. In other words, the Cooperative Identity takes on a bidimensional character: the first dimension being a voluntary association of individuals aiming to address their economic, social, and cultural needs, and the second being that of a proper enterprise.

However, it is essential to note that these principles are flexible. They serve as an ethics guide and should be applied considering cultural, social, legal, and normative contexts, as well as the specificities of the regions where the cooperatives operate. Consequently, cooperatives differentiate themselves from mercantile enterprises, facing distinct challenges in management. Typically, discussions are predominantly focused on organizations with economic interests, public organizations, and exclusively social-focused organizations. According to the ICA (2015), one could argue that a cooperative embodies a blend of these three types of organizations. Nevertheless, many cooperatives tend to emphasize one or another of these aspects, neglecting to promote their own identity. Therefore, it is paramount for cooperatives to grasp the essence of the Cooperative Identity.

The Cooperative Identity is anchored in values that emphasize self-help, self-responsibility, democracy, equality, equity, and solidarity (SCHNEIDER, 2019). Over time, however, certain cooperatives have encountered challenges in maintaining this identity. The ICA then led a process to develop the principles (from 1895 to 1995) through which cooperatives could solidify their operational practices, aiming to reinforce the Cooperative Identity.

Since 1995, there are seven cooperative principles: 1) voluntary and open membership; 2) democratic member control; 3) member economic participation; 4) autonomy and independence; 5) education, training, and information; 6) cooperation among cooperatives; and 7) concern for community (ICA, 2022). The International Cooperative Alliance (ICA) stands as the representative organization of cooperatives globally and thus is the so-called guardian of the Cooperative Identity (FONTELA, 2017).

Cooperatives committed to the Cooperative Identity promote more sustainable socio-economic and environmental practices (NOVKOVIC, 2022). The pursuit of collective well-being leads to conscious and bal-

anced decision making, prioritizing long-term development over immediate gains, essential for preserving natural resources and economic resilience, and benefiting the community in which cooperatives are embedded. By upholding their identity, cooperatives are more likely to distribute the benefits of their activities fairly among members, alleviating inequalities and contributing to reducing poverty and promoting social inclusion. The Cooperative Identity reinforces a sense of belonging and encourages members to be actively involved in the decision making process and to participate in cooperative actions.

Thus, a comprehensive understanding and application of the Cooperative Identity can empower cooperatives to play an active role in fostering sustainable development within their region of activity. This rationale justifies this article, as understanding how Cooperative Identity has been addressed in the literature can shed light on some of the challenges surrounding research and practices around cooperatives. Therefore, the goal of this article is to comprehend how the Cooperative Identity is being discussed in academic literature from 2019 to 2023.

The article is divided into four sections. Section 2 presents the methodological aspects, while section 3 elaborates on the research findings and respective analyses. Finally, the concluding remarks are expressed in section 4.

2. Methodological aspects

The literature review methodology is extensive, encompassing published studies that provide an assessment of literature related to specific subjects (GALVÃO; RICARTE, 2019). The literature review methodology is extensive, encompassing published studies that provide an assessment of literature related to specific subjects. According to Grant and Booth (2009), there are 14 types of literature analysis, ranging from an overview to systematic reviews and meta-analyses.

This article was developed using the Systematic Literature Review (SLR) methodology based on *Methodi Ordinatio* and utilizing Mendeley®, VOSviewer®, and NVivo® software for data tabulation and analysis.

According to Pagani, Kovaleski, and Resende (2015), *Methodi Ordinatio* is a type of SLR composed of nine stages (E1 to E9), which are as follows: (E1) Establishing the intention of research; (E2): Exploratory preliminary research with keywords in databases; (E3) Definition and combination of keywords and databases; (E4) Final search in the databases; (E5) Filtering procedures; (E6) Identification of impact factor, year of publication, and number of citations; (E7) Ranking the papers using the *In-Ordinatio*; (E8) Finding the full papers; (E9) Final reading and systematic analysis of the papers (PAGANI; KOVALESKI; RESENDE, 2015).

From the tabulated data in a spreadsheet, the *Index Ordinatio (In-Ordinatio)* is calculated, enabling the sorting of articles according to their relevance. The formula for the *InOrdinatio* (PAGANI; KOVALESKI; RESENDE, 2015) is as follows:

$$InOrdinatio = (IF / 1000) + \alpha * [10 - (Ry - Py)] + (\sum Ci)$$

Where:

IF is the impact factor;

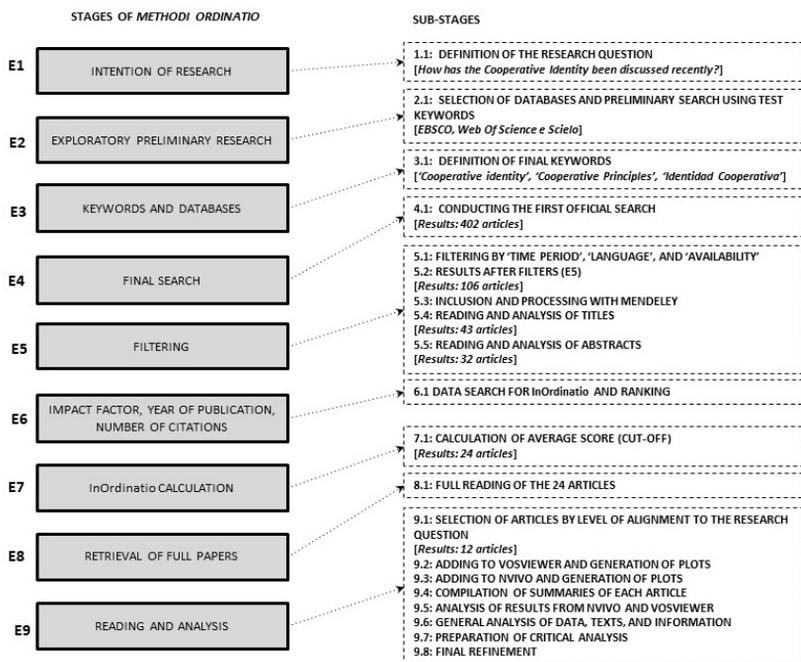
α is a weighing factor ranging from 1 to 10 (10 in this work);

Ry is the current year of the systematic review;

Py is the year in which the paper was published;

Ci is the number of times the paper has been cited.

For the operationalization of the study, the nine stages were sub-divided into 20 sub-stages. This approach was taken because the nine states of *Methodi Ordinatio* serve as guidelines, but each stage can be executed using various processes and tools. In the case of this research, the breakdown of the sub-stages is illustrated in Figure 1.



Source: Prepared by the authors.

Figure 1
Phases of the *Methodi Ordinatio*

The 20 sub-stages are as follows: (1.1) Definition of the research question: 'how has the Cooperative Identity been discussed in academic literature between the years 2019 and 2023?'; (2.1) Selection of databases: EBSCO, WEB OF SCIENCE, and SCIELO, and preliminary exploratory search using test keywords; (3.1) Definition of final keywords: 'Cooperative Identity', 'Cooperative Principles', '*Identidad Cooperativa*'; (4.1) Conducting the first official title search: EBSCO: 40 + WEB OF SCIENCE: 216 + SCIELO: 146 = 402 articles in total; (5.1) Application of filters: temporal cutoff from 2019 to 2023, written/published in English, Spanish, and Portuguese, and considering only complete articles available in the databases; (5.2) Results after filters: EBSCO: 14 + WEB OF SCIENCE: 43 + SCIELO 49 = 106 articles; (5.3) Download of the 106 articles, inclusion in Mendeley®, data processing, and elimination of 11 duplicate articles. Partial result: 95 articles; (5.4) Filter #4: Reading and analysis of titles, eliminating 52 articles that did not align with the research theme. Partial result: 43 articles; (5.5) Reading and analysis of abstracts. Partial result: 32 articles; (6.1) Data search for *Methodi Ordinatio*: impact factor, year, and number of citations for each article, followed by sorting using *InOrdinatio*, generating a ranking based on their relevance; (7.1) Calculation of the average score for articles through *InOrdinatio* (70), which was used as a cutoff criterion, resulting in 24 articles; (8.1) Full reading of the 24 articles; (9.1) Selection of articles to be included in the study using a 'level of alignment with the research question' criterion, with levels: fully connected, relatively connected, and not connected. Result: 12 fully aligned articles; (9.2) Generation of the .ris file in Mendeley® and data processing in VOSviewer® to plot graphs for analysis; (9.3) Inclusion of the 12 articles in NVivo® software and generation of word frequency analysis; (9.4) Compilation of a summary for each of the 12 articles, forming the basis for section 3.1 of this review; (9.5) Generation of results using NVivo® and VOSviewer® software; (9.6) General analysis of data, texts, and information; (9.7) Manuscript preparation; (9.8) Manuscript refinement and final conclusions.

3. Results and analysis

This section is divided into three parts, presenting: the selected articles; the findings derived from textual analysis; and finally, a comprehensive analysis based on the results.

3.1. Selected articles

In accordance with sub-stage 5.5 of the *Methodi Ordinatio*, 33 articles were selected for abstract reading, from which their average score was calculated through the *InOrdinatio*. The resulting ranking is presented in Table 1, which displays the sequential order of importance. Next, a score of 70 was applied as a cutoff criterion, leading to a selection of 24 articles.

Table 1
Selected articles scored according to *InOrdinatio*

Ranking	Index Ordinatio Score	Title	Selected via Index Ordinatio	Final selection after full reading
Article 1	115,08	Riesgo del crecimiento organizacional para la identidad cooperativa	X	X
Article 2	101,72	La cooperación entre cooperativas: principio o necesidad?	X	X
Article 3	90,81	Governance and performance model for agricultural cooperatives	X	
Article 4	90,81	Significado del 7.º principio de la Alianza Cooperativa Internacional	X	X
Article 5	90,81	Las cooperativas en México y su compromiso con la comunidad. (7.º principio)	X	X
Article 6	90,81	Estudio de caso de dos cooperativas de Teruel (España), a partir del cumplimiento de los principios cooperativistas y de su rentabilidad financiera	X	
Article 7	90,72	Princípios do cooperativismo e a cultura do garimpo: uma análise nas cooperativas minerais de Minas Gerais	X	X
Article 8	90,63	Cooperativismo Agroindustrial: desafios gerenciais e possíveis soluções	X	X

Ranking	Index Ordinato Score	Title	Selected via Index Ordinato	Final selection after full reading
Article 9	83,72	La promoción del trabajo decente a través del principio cooperativo de educación, formación e información	X	
Article 10	81,72	Design Principles of Common Property Institutions: The Case of Farmer Cooperative in the Upper West Region of Ghana	X	
Article 11	80,72	Os grupos económicos cooperativos na encruzilhada entre os princípios da intercooperação e da autonomia e da independência. Uma análise à luz do direito português	X	
Article 12	80,64	Revisión Sistemática del concepto Gobernanza Cooperativa	X	
Article 13	80,64	Bibliotecas y cooperativismo: mirada dialéctica desde el principio de educación cooperativa en la era digital	X	
Article 14	80,64	Análisis del proceso de control interno en cooperativas de ahorro y crédito	X	
Article 15	73,63	Legal Status and Development Trends of Credit Unions in Polish Law and its Compliance with the WOCCU Standards and the International Cooperative Principles	X	
Article 16	72,63	El reforzamiento de la identidad cooperativa a través de la formación: un elemento a considerar por el movimiento cooperativo	X	X
Article 17	72,63	Reconciling different truths about isomorphic pressure and distinctive behavior at European cooperative banks: Back to the future with Raiffeisen's principles	X	X

Ranking	Index Ordination Score	Title	Selected via Index Ordination	Final selection after full reading
Article 18	72,56	El Balance Social y las relaciones entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los Principios Cooperativos mediante un Análisis de Redes Sociales	X	
Article 19	71,63	El principio de educación cooperativa y su recepción legislativa	X	X
Article 20	70,63	La influencia del principio de la educación, formación e información en la identidad cooperativa: de las consecuencias prácticas de la aplicación meramente formal hacia la preservación de la esencia del cooperativismo en el escenario pos-pandemia	X	X
Article 21	70,63	El principio cooperativo de educación, formación e información desde una perspectiva histórica y doctrinal	X	X
Article 22	70,63	Projeções, conexões e instrumentos do princípio cooperativo da educação, formação e informação no ordenamento português	X	X
Article 23	70,63	Aplicación del Método del Aprendizaje Cooperativo en la formación de cooperativistas: retos y perspectivas	X	
Article 24	70,63	El principio de autonomía e independencia en la declaración sobre la identidad cooperativa	X	
Article 25	63,54	Problemas en las cooperativas mexicanas que atentan contra el principio de autonomía e independencia		
Article 26	60,54	La autonomía e independencia: análisis de la efectividad del cuarto principio del cooperativismo bajo la perspectiva de la ontología cooperativa		

Ranking	Index Ordinato Score	Title	Selected via Index Ordinato	Final selection after full reading
Article 27	60,48	La cooperativa como espacio de realización del derecho de participación de los adultos mayores		
Article 28	60,3	Los principios cooperativos desde el dilema ético y el grado de aplicabilidad		
Article 29	58,5	Federalismo e políticas de saúde no Brasil: características institucionais e desigualdades regionais		
Article 30	50,45	Governança em Cooperativas: Aplicação em uma Cooperativa Agropecuária		
Article 31	50,4	Princípios Cooperativos em Conflito		
Article 32	-25,7	Evolution of cooperative strategies from first principles		

Source: Prepared by the authors.

The 24 articles were read in full, with the premise that they aligned with the proposed research question: "How is the Cooperative Identity being discussed?". As a result, 12 articles were kept. The 12 selected articles deal with cooperative cases, principles and identity, as well as other topics related to cooperatives. Below is a synthesis of the discussion by the respective authors.

Silva *et al.* (2022) considers that the identity and principles of cooperativism form the basis for the existence of cooperatives and should be discussed and practiced in day-to-day operations. In their article, the authors analyzed 11 Brazilian cooperatives in the state of Minas Gerais, aiming to identify the extent to which these cooperatives adhered to the principles of cooperativism. Their findings indicated that "there was no clear evidence regarding the practice of cooperative principles, not even discussions about the principles in the minutes of meetings and/or bylaws" (SILVA *et al.*, 2022; p. 223). Based on this study, the authors assert that "the studied cooperatives do not promote actions to educate their membership roster" (SILVA *et al.* 2022; p. 225). This finding is noteworthy, as adherence to the principle of Education, Training, and Information is fundamental to ensuring an understanding

of the essence of cooperativism. The authors emphasize that, overall, the principles are not echoed in the majority of cooperatives, stating that “only Cooperative 1 consistently applies the principles that govern cooperativism” (SILVA *et al.* 2022; p. 229).

A study conducted in Colombia sought to determine the degree of application and the level of importance given to the cooperative principles by associates and executives of cooperatives in two main cities of the Department of Tolima.

These insights shed light on the discussion of how much the principles are disseminated, used, and validated by cooperatives worldwide. In this regard, a significant contribution was made by Vargas-Prieto and Arrieta-Díaz (2021), who conducted an analysis on agricultural cooperatives in France from the 1980s to 2021. The authors found that cooperatives struggled to compete with mercantile enterprises due to the significant growth of these capitalist organizations and the economies of scale achieved by them, resulting in increased price competitiveness in favor of the mercantile enterprises. In an attempt to mitigate this disadvantage, cooperatives allied with capitalist companies, leading to a hybrid governance model.

On one hand, this model has an associativism facet. On the other hand, however, it resembles a shareholder structure in relation to mercantile enterprises — aiming to industrialize the products made by cooperatives and gain more bargaining power in French markets. This approach has allowed cooperatives to stay in the market; nonetheless, it has presented issues related to distancing, complexity, and confusion in the agricultural sector. In other words, “*It is becoming increasingly difficult to differentiate a cooperative from its competitors in the private sector*” (VARGAS-PRIEETO E ARRIETA-DÍAZ, 2021, p. 616). Therefore, the challenge is to remain in the market without ceasing to be a cooperative.

In this ambiguous scenario, the fifth principle — Education, Training, and Information — emerges as a catalyst for the Cooperative Identity. Miranda and Lima (2020) depict the importance of this principle, emphasizing how fundamental it has become to the essence of Cooperative Identity. The authors also note that there is a dissemination of ideas and principles when cooperatives operate in the same market as mercantile enterprises. Therefore, principles cannot be mere topics for theoretical debates; they must be ingrained in the “soul” of the cooperative enterprise, enabling cooperative members to understand the meaning of this identity.

Martínez Etxeberria (2020) also emphasizes the importance of the cooperative principles as essential factors for maintaining the Coopera-

tive Identity. The author highlights the issue of “false cooperatives”, criticizing their lack of transparency with their members. The formation of cooperative values is a basic element in the professional qualification of members looking to be incorporated by cooperatives. Such values should be regarded as essential for the socio-environmental development of cooperatives.

In discussing the formation of new members, Meira (2020), addressing Education, Training, and Information within the legislative framework of Portugal, proposes the “aspiring cooperative member”, a kind of probationary period for new cooperative members. In other words, the suggestion is that a cooperative should offer a training program for beginners and, at some point, validate (or not) the new cooperative member based on how much they have embraced the cooperative spirit. For the author, there is no doubt that education is the catalyst for every other principle. Meira (2020) further emphasizes that non-compliance with the principles can be a factor leading to bankruptcy for cooperatives.

Cracogna (2020) also reflects on the fifth principle, its importance, and historical presence from 1844 to the present day. According to the author, this principle addresses themes related to cooperative education, employee training, and the development of young opinion leaders. In other words, it serves a dual function: internal and external. The author also reflects on the difficulties of incorporating the principles of Education, Training, and Information into the legislation of various countries, using Argentina as an example. Thus, in some cases, the principles are merely a declaration, while in others, deal with issues that do not truly promote cooperative education.

According to Martínez Charterina (2020), the fifth principle holds great importance in the history of cooperativism. For the author, this principle is the engine of cooperative development, as education contributes to responsible behavior of members. Through education, individuals can develop themselves and act as partners within the community, raising the standard of living in society. In this sense, Martínez Charterina (2020) highlights the relationship between the values of “self-help” and “self-responsibility”, as through education, each individual can steer its own destiny and assume their responsibility in collaborating towards collective development.

Another important aspect of the discussion relates to the sixth principle, cooperation among cooperatives. Cracogna (2021) discusses the origin of the concept that led to the emergence of said principle. In the early days of the cooperative movement, the idea of cooperation among cooperatives did not exist because there was yet

no awareness of the emerging movement. However, after the inclusion of this theme as one of the guiding principles in 1966, cooperation among cooperatives started to be valued and encouraged. The author argues that the competitive landscape drives a perspective of competitiveness through matters of scale, meaning that larger entities have more advantages. In this context, the principle of Cooperation among cooperatives can be a catalyst for the competitiveness of cooperatives: by cooperating and strategically aligning their actions, cooperatives can compete with their counterparts, which are often mercantile enterprises. This competitive landscape is present in various sectors, with some, such as agribusiness, placing a greater emphasis on the scale of production.

Regarding sector-specific challenges, Oliveira Júnior and Wander (2022) discuss the scenario of agro-industrial cooperatives, which are typically inserted in a conservative environment and need to remain competitive against mercantile enterprises. In light of this, the authors propose the following management initiatives: separation of control and ownership, strategic management, strategic alliances, brand management, restricted membership, social management, self-financing, and risk management. Concerning the credit sector, Groeneveld (2020) discusses European rural credit cooperatives, which originate in the 19th century with Raiffeisen and are founded on social innovation. Currently, however, there are only 12 cooperatives of this kind with over 100 years of existence. Groeneveld (2020) analyzes how these remaining cooperatives have adapted to competitive market requirements and how far they have distanced themselves from Raiffeisen's principles. There is a noted weakening of the bond with farmers, founders of the cooperatives, and an increase in the cooperative membership base, ultimately resulting in the weakening of principles. Nonetheless, these cooperatives still differentiate themselves from commercial banks and add value to their communities.

It just so happens that cooperatives exist to improve the lives of their members and are rooted to their territories and communities. Thus, the seventh principle — Concern for Community — is crucial for proper analysis of cooperativism and the Cooperative Identity. For Cracogna (2022), this principle is the most concise and synthesizes all other principles, encapsulating the essence of all cooperative organization and action — the concern for community should transcend individual interests. The seventh principle was endorsed at the Manchester Congress in 1995, and encourages cooperatives to work for the sustainable development of their communities. Consequently, cooperatives should not focus on growth at any cost, but instead seek a type

of development that considers current needs and can serve future generations from a social, economic, and environmental perspective.

The seventh principle implies that cooperative members are sensitized and are responsible for adopting policies aimed at achieving this. According to Cracogna (2022), collaboration between cooperatives and local governments is important to achieve these objectives. Martínez Etxeberria (2020) also addresses this and proposes strengthening sustainability in the cooperative movement.

In addition, Muciño (2022) reflects on the importance of rural cooperatives striving for the sustainable development of their communities through policies developed with the participation of their members. Specifically, the author analyzes the case of Mexican agricultural cooperatives, where consumer cooperatives are prevalent, collectivizing the production process and not linking production to income. This is due to the majority of producers having low levels of productivity, making production economically unviable. In this sense, based on the sharing of successful experiences with various Mexican cooperatives, there is a need to develop plans and programs that support the development of more cooperatives in all rural areas of the country, considering the benefits they can generate for their communities.

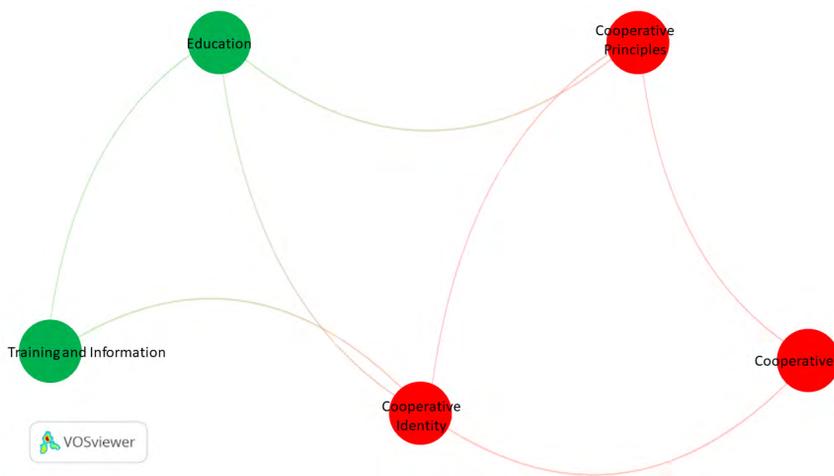
Returning to the initial discussion of this section, where identity is the foundational basis for the existence of cooperatives, there is a conviction that these principles must be discussed and practiced in daily operations. This reinforces the argument that cooperatives differ from mercantile enterprises and this distinction should be emphasized. By placing the principles of cooperativism as central pillars of management, the original Cooperative Identity, grounded in positive idiosyncrasies, can be maintained, allowing them to operate in the competitive market in a manner that is distinct from traditional capitalist organizations — which prioritize profit. For cooperatives, the guiding principle should be the improvement of the quality of life of their members.

Thus, from the authors selected in the systematic literature review, the importance and relevance of Cooperative Identity are evident. It has been noted that there is a variety of discussions about the fifth principle (Education, Training, and Information) and some discussions about the sixth (Cooperation among Cooperatives) and seventh (Concern for Community) principles. On the other hand, there are only superficial references to the first (Voluntary and Open Membership), second (Democratic Member Control), third (Member Economic Participation), and fourth (Autonomy and Independence) principles.

It is important to note that one of the conceptual pillars of Cooperative Identity is that the principles should be discussed and treated jointly, in a kind of systemic view. However, this approach was not observed in the selected articles.

3.2. Presentation of results generated by software

As mentioned in the section regarding the methodological procedures, sub-step 9.2, the articles discussed in the previous section were imported into the Mendeley® software where, after processing, a .RIS file was generated. The file was imported into the VOSviewer® software to conduct an analysis of their keywords, of which the most recurrent ones were: Training and Information, Education, Cooperative Identity, Cooperative Principles, and Cooperatives. Figure 2 depicts these results.



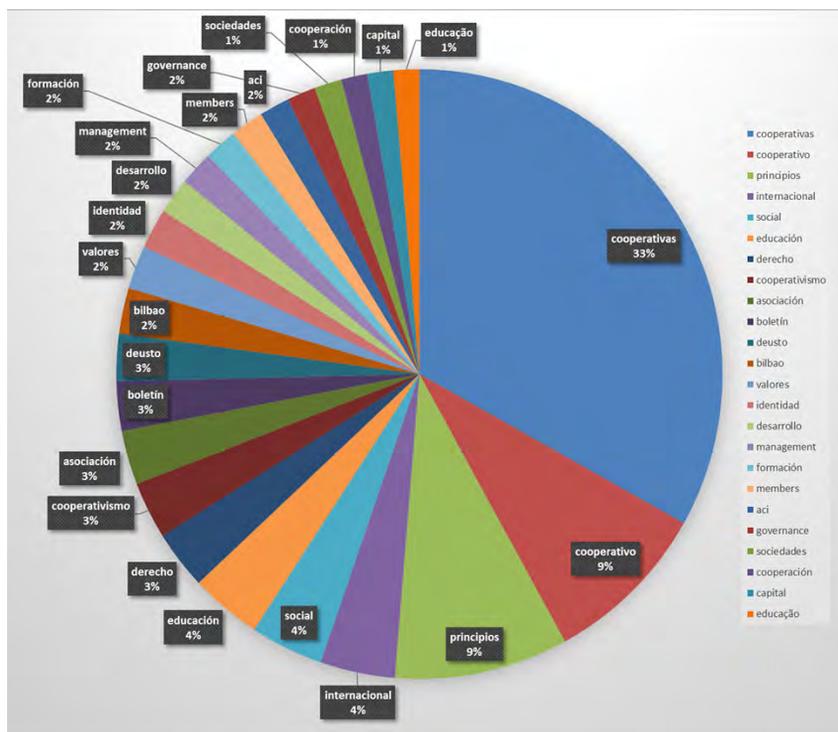
Source: Prepared by the authors, using VOSviewer®.

Figure 2
Most frequent keywords

In Figure 2, the following connections can be observed:

Articles that discuss Education generally also address Training and Information, Cooperative Identity, and the Cooperative Principles, but discuss Cooperatives only a little;

As per the established criteria, the 30 most recurrent words are: cooperativas, cooperativa, cooperativo, principios, internacional, social, educación, cooperatives, cooperativos, principio, derecho, cooperativismo, asociación, boletín, deusto, bilbao, valores, identidad, desarrollo, management, formación, members, aci, governance, sociedades, principios, cooperación, capital, and educação. This “database of words” served as the basis for constructing Graph 1, presented and discussed below.



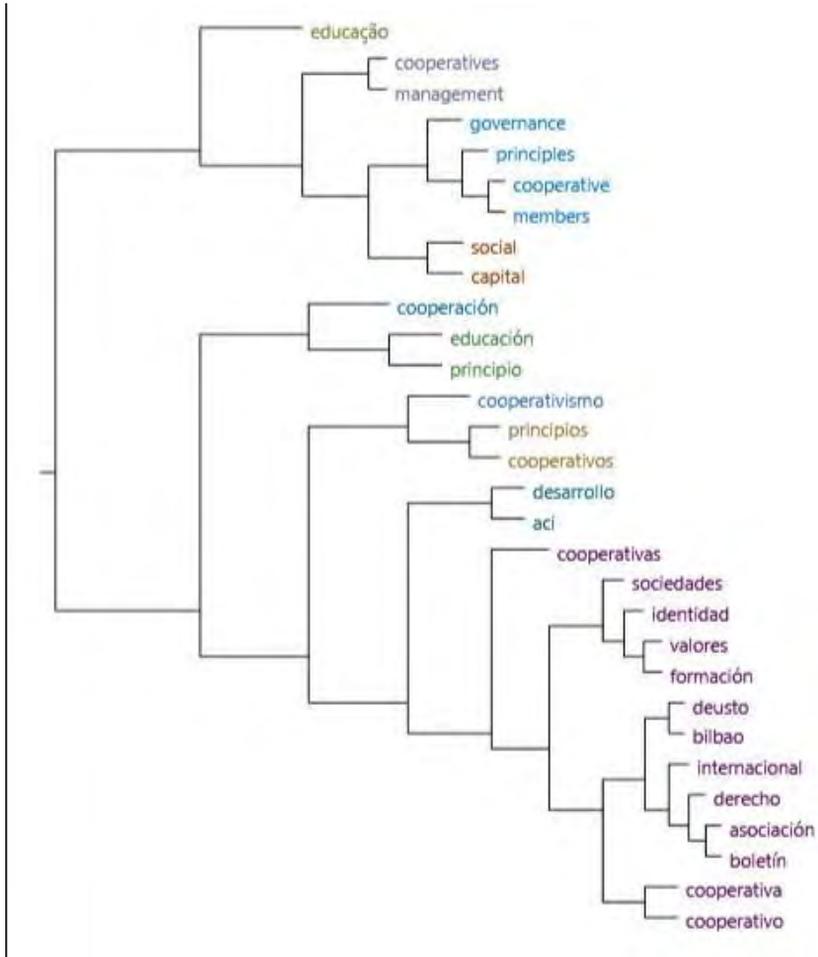
Source: Prepared by the authors, based on data generated by Nvivo® software.

Graph 1
Word frequency

In Graph 1, the percentage of occurrence for each of the 30 words is presented. It can be observed that the majority of words appear with percentages below 4%: social, educación, derecho, cooperativismo, asociación, boletín, deusto, bilbao, valores, identidad, desarrollo, management, formación, members, governance, aci, sociedades, cooperación,

capital, and *educação*. Out of all 30 words, only three represent 51% of occurrences, where the term *cooperativa* prevails with 33% of occurrences, followed by the other two: *cooperativo* (9%) and *princípios* (9%).

Additionally, an attempt was made to identify clusters (i.e., correlations between terms) using the NVivo® program. This is presented in Figure 4.



Source: Prepared by the authors, using Nvivo®

Figure 4
Word clusters

Initially, two major clusters are observed. The first consists of the words *educação*, *cooperatives*, *management*, *governance*, *principles*, *cooperative*, *members*, *social*, and *capital*, indicating that these words are systematically used together. Within this cluster, a subcluster is noticeable with the words *cooperative* and *management*; another subcluster connects the words *governance* with *principles* and *members*; and a third subcluster formed by the words *social* and *capital* stands out, indicating that these words are frequently discussed closely.

Figure 4 also presents a second cluster that groups all the words not mentioned in the above paragraph. A connection is noticeable between the words *cooperación*, *educación*, and *principio*. Another subcluster connects *cooperativismo* with *principios* and *cooperativos*. A subcluster occurs when there is a connection between the terms *desarrollo* and *aci*, indicating a proximity between terms denoting development (*desarrollo*) and the ICA (Intercational Cooperative Association). Another subcluster connects the terms *sociedades*, *identidad*, *valores*, and *formación*, indicating that these terms are discussed closely. Yet another subcluster connects *Deusto* and *Bilbao*, which are a district and a region in the Basque Country, respectively. One more subcluster is formed with the words *internacional*, *derecho*, *asociación*, and *boletín*; these words form the name of one of the most recurring journals in the sample discussed here. Lastly, the last cluster connects *cooperativa* and *cooperativo*, which are similar terms.

In this subsection, the outputs of the software used for textual analysis were presented. These data complement the research and are important to provide researchers with a possibly different, more systemic, and broader perspective than that resulting solely from reading the articles, which is a focused analysis limited to the article(s) themselves.

3.3. Analysis of results

This subsection presents an analysis of the results generated by the software and an overall analysis of the article. As mentioned earlier, the keywords used to search for articles in the databases were: 'Cooperative Identity', 'Cooperative Principles', 'Identidad Cooperativa'. These inputs generated an expectation that various articles would be found on the different principles. However, the results generated by Vosviewer® indicated the prevalence of the 5th principle (Education, Training, and Information), demonstrating little focus on the other principles.

As discussed in this article, the principles should not be analyzed in isolation (ACI, 2015; SCHNEIDER, 2019), as their effectiveness and efficiency are based precisely on the correlation between these principles. Each principle depends on the execution of the others; discussing or achieving only one principle does not improve the cooperative's position regarding Cooperative Identity. Thus, it is observed that the understanding of Cooperative Identity may be disconnected from cooperative practice. Without this understanding, it may seem that the principles and values are unattainable, and that the concern should be focused solely on financial results.

The results from the Vosviewer® software also indicate that the expression 'Cooperative Identity' is the central expression that connects the other expressions and that the word 'Cooperative' is not related to the word 'Education'. This analysis may suggest that 'Education' is mentioned more when discussing cooperative principles than when discussing cooperatives themselves. In other words, those discussing education in cooperatives do so through the lens of the cooperative principles. An interesting question then arises: why did 'Education' not generate a direct correlation with 'Cooperative'? Cooperatives have a long history of being linked to education since 1844. Could it be that education is being treated as an obligation rather than a strategy? These questions might suggest directions for future studies.

On the other hand, the analysis of the outputs from NVivo® software demonstrates that the primary focus of current studies is on the cooperative as the object of study. This finding is derived from the analysis of Figure 3 and Graph 1. This is a relevant problem for research because if cooperatives are seen merely as 'a different type of business' and not as organizations based on principles and values, there is likely to be little conceptual analysis and a greater production of studies that do not effectively develop the Cooperative Identity.

Furthermore, the analysis of Figure 4 allows us to observe that the studies do not focus on the principles and discuss Cooperative Identity to a lesser extent. Given the secondary position of the term 'identity', it raises even more doubt as to whether this expression (Cooperative Identity) is genuinely understood by researchers, managers, and other stakeholders in the world of cooperatives.

This analysis may suggest that there are shortcomings in understanding what Cooperative Identity is. If this hypothesis is true, we can begin to understand the observed deviations from purpose in cooperatives worldwide. Therefore, this study proposes a return to identity. This will be possible through the understanding that Cooperative Identity is the understanding of principles and values, their practical appli-

cation in the daily life of cooperatives, and primarily the discussion of all principles in an equitable, connected, and harmonious manner. In other words, the selected articles did not view Cooperative Identity in a systematic way.

Within the selected sample, the focus is on principles related to factors that are external to a cooperative (Cooperation among Cooperatives and Concern for Community) and primarily on a principle that connects their external and internal aspects, which is Education, Training, and Information. On the other hand, the principles related to cooperative management (Voluntary and Open Membership, Democratic Member Control, Member Economic Participation, and Autonomy and Independence) are discussed minimally, apparently demonstrating that there is limited concern in this regard in the literature.

It has also been discussed that over time, some cooperatives have faced challenges in maintaining their identity, risking becoming profit-focused enterprises — which could jeopardize their sustainability and purpose. The values were consolidated into principles to guide and become administrative practices. However, management is much more linked to the principles of Conscious and Voluntary Membership, Democratic Governance, Economic Participation, and Autonomy and Independence, which, in turn, are mere supporting actors in the discussions. This aspect could also be a focus of future studies.

4. Concluding remarks

This study aimed to answer the research question: how is Cooperative Identity being discussed in academic literature between 2019 and 2023? The study aimed to answer this question through a systematic literature review and an analysis of the respective discourses by the selected authors.

Considering the discussion in this article, the following considerations can be made:

- I. There is a discussion in the literature about the cooperative principles, but the prevalent debate is about the 5th principle (Education, Training, and Information), followed by the 6th (Cooperation among Cooperatives) and 7th (Concern for Community) principles. The remaining principles are rarely discussed;
- II. The principles that are not discussed (Conscious and Voluntary Membership, Democratic Member Control, Member Economic Participation, and Autonomy and Independence) are precisely

- those that impact the management of cooperatives, which in turn would have a greater potential to reinforce the Cooperative Identity;
- III. Overall, cooperatives are still treated as mere objects of study;
 - IV. The terms “principles” and “cooperative identity” appear in the search keywords, but their respective relevancies are not maintained throughout the articles;
 - V. For the development of cooperativism, focus should be on in-depth studies about the principles and values, particularly the first four principles, emphasizing theoretical and conceptual debate. It is also important for such debate to occur in a harmonious manner among the principles, with a holistic view rather than an isolated focus on one or a few principles.

Obviously, these considerations should be weighed in light of the limitations of the present study, such as the temporal cut-off of the research, the choice of the method for ranking construction, and the software used. Perhaps with different temporal cuts and methods, researchers could arrive at different conclusions, which only enriches the debate on this important topic of cooperativism.

The study contributes to the theoretical field by presenting a ranking and analysis of the 12 selected articles, containing the state of the art regarding the debate. In the professional field, for cooperatives, the article can serve as a guide for reflection and perhaps for actions to return to the cooperative essence, something dear and urgent for cooperatives worldwide. As a suggestion for future studies, an investigation into the lack of connection between the terms cooperative and education can be explored. Furthermore, the supportive role of the principles of Conscious and Voluntary Membership, Democratic Member Control, Member Economic Participation, and Autonomy and Independence could be a subject of study.

Finally, it is worth noting something mentioned in the introduction of this study, where the flexible aspect of the principles was emphasized. They are not norms or constraints; on the contrary, the principles are conceptual and practical guides constructed to assist cooperatives in day-to-day management, directing them towards Cooperative Identity.

5. References

- ALIANÇA COOPERATIVA INTERNACIONAL - ACI. 2015. Notas de orientación para los principios cooperativos. International Cooperative Alliance. Ginebra.
- CRACOGNA, D. 2020. "El principio de educación cooperativa y su recepción legislativa". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 21-37. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp21-37>.
- CRACOGNA, D. 2021. "La cooperación entre cooperativas: ¿principio o necesidad?". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 59 (diciembre), 75-87. <https://doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp75-87>.
- CRACOGNA, D. 2022. "Significado del 7.º principio de la Alianza Cooperativa Internacional". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 61 (diciembre), 19-33. <https://doi.org/10.18543/baidc.2280>.
- CRACOGNA, D. 2023. "Panorama del derecho cooperativo en América Latina". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 144, n.º agosto:: e88962. <https://doi.org/10.5209/reve.88962>.
- DUQUE, P.; MEZA, O. E.; GIRALDO, D.; BARRETO, K.. 2021. "Economía social y economía solidaria: un análisis bibliométrico y revisión de literatura". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 138, n.º junio:: e75566. <https://doi.org/10.5209/reve.75566>.
- FONTELA, R. L. M. 2017. Las relaciones entre los valores y principios cooperativos y los principios de la normativa cooperativa. *Revesco – Revista de Estudios Cooperativos*. v. 124, p. 114-127.
- GADEA SOLER, E. 2024. "Considerations for the Regulation of a Flexible Type of Co-Operative Society: Co-Operative Values and Principles As Limits to the Autonomous Will of the Members". *International Association of Cooperative Law Journal*, n.º 64 (July), 135-56. <https://doi.org/10.18543/baidc.2726>.
- GALVÃO, M. C. B.; RICARTE, I. L. M. 2019. Revisão sistemática da literatura: Conceituação, produção e publicação. *Logeion: Filosofia da Informação*, v. 6, n. 1, p. 57-73, 15 set.
- GRANT, M. J.; BOOTH, A. 2009. A typology of reviews: An analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health Information and Libraries Journal*.
- GROENEVELD, H. 2020. Reconciling different truths about isomorphic pressure and distinctive behavior at European cooperative banks: Back to the future with Raiffeisen's principles. *Annals of Public and Cooperative Economics*. No.91, pg. 359-385.
- IZQUIERDO MUCIÑO, M. E. 2022. "Las cooperativas en México y su compromiso con la comunidad. (7.º principio)". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 61 (diciembre), 35-56. <https://doi.org/10.18543/baidc.2532>.
- LÓPEZ RODRÍGUEZ, J. 2021. "La promoción del trabajo decente a través del principio cooperativo de educación, formación e información". *Boletín*

- de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, n.º 58 (mayo), 115-135. <https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp115-135>.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. 2020. "El principio cooperativo de educación, formación e información desde una perspectiva histórica y doctrinal". *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 133-45. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp133-145>.
- MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G. 2020. "El reforzamiento de la identidad cooperativa a través de la formación: un elemento a considerar por el movimiento cooperativo". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 171-205. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp171-205>.
- MEIRA, D. 2020. "Projeções, conexões e instrumentos do princípio cooperativo da educação, formação e informação no ordenamento português". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 71-94. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp71-94>.
- DE MIRANDA, J. E.; CORRÊA LIMA, A.. 2020. "La influencia del principio de la educación, formación e información en la identidad cooperativa: de las consecuencias prácticas de la aplicación meramente formal hacia la preservación de la esencia del cooperativismo en el escenario pos-pandemia". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 95-111. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp95-111>.
- DE MIRANDA, J. E.; CORRÊA LIMA, A. 2024. "La identidad cooperativa en el contexto de la Ley De Cooperativas de Euskadi". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 19-31. <https://doi.org/10.18543/baidc.2828>.
- NOVKOVIC, S. 2022. "Cooperative identity as a yardstick for transformative change". *Annals of Public and Cooperative Economics* v. 93, p. 313-336.
- OLIVEIRA JÚNIOR, O.P; WANDER, A. E. 2022. "Cooperativismo Agroindustrial: desafios gerenciais e possíveis soluções". *Revista de Administração da UFSM*. V.15, N.º 3. Pg 411-433.
- PAGANI, R. N.; KOVALESKI, J. L.; RESENDE, L. M. 2015. "Methodi Ordinatio: a proposed methodology to select and rank relevant scientific papers encompassing the impact factor, number of citation, and year of publication". *Scientometrics*, v. 105, n. 3, p. 2109-2135, 1 dez.
- SCHNEIDER, J. O. 2019. *Identidade Cooperativa: sua história e doutrina*. POA: SESCOOP/RS.
- SILVA, S.S; FREITAS, A; FREITAS, R; RAMALHO, T. 2022. "Princípios do cooperativismo e a cultura do garimpo: uma análise nas cooperativas minerais de Minas Gerais". *Interações*, V.23, n.1, pg 215-230.
- VARGAS-PRIETO, A; ARRIETA-DIAZ, E. 2021. "Riesgo del crecimiento organizacional para la identidad cooperativa". *Clio América*. V.15, No. 29.

Acto cooperativo y disolución de la sociedad cooperativa: un análisis histórico-legislativo brasileño

(*Cooperative act and dissolution of cooperative society: a brazilian historical-legislative analysis*)

Raphael Ricci Portella¹

Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Brasil)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.2984>

Recibido: 29.02.2024

Aceptado: 17.10.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: 1. Introducción. 2. Origen y disciplina jurídica de las cooperativas. su introducción en Brasil. 3. Desarrollo de la teoría del acto cooperativo y su predicción normativa en Brasil. 4. Disolución de la sociedad cooperativa. 4.1. Disolución en sentido estricto: causales de disolución. 4.1.1. Decreto n.º 1.637 de 1907. 4.1.2. Decreto n.º 22.239 de 1932. 4.1.3. Decreto n.º 24.647 de 1934. 4.1.4. Decreto n.º 581 de 1938. 4.1.5. Decreto-Ley n.º 5.893 de 1943. 4.1.6. Decreto-Ley n.º 8.401 de 1945. 4.1.7. Decreto-Ley n.º 59 de 1966. 4.1.8. Ley N.º 5.764 de 1971. 4.2. Liquidación y sus formas. 4.2.1. Decreto n.º 1.637 de 1907. 4.2.2. Decreto n.º 22.239 de 1932. 4.2.3. Decreto n.º 24.647 de 1934. 4.2.4. Decreto n.º 581 de 1938. 4.2.5. Decreto-Ley n.º 5.893 de 1943. 4.2.6. Decreto-Ley n.º 8.401 de 1945. 4.2.7. Decreto-Ley n.º 59 de 1966. 4.2.8. Ley N.º 5.764 de 1971. 5. Conclusión. 6. Referencias

Summary: 1. Introduction. 2. Origin and legal discipline of cooperatives. its introduction in Brazil. 3. Development of the theory of the cooperative act and its normative prediction in Brazil. 4. Dissolution of the cooperative society. 4.1. Dissolution in the strict sense: grounds for dissolution. 4.1.1. Decree No. 1.637 of 1907. 4.1.2. Decree No. 22.239 of 1932. 4.1.3. Decree No. 24.647 of 1934. 4.1.4. Decree No. 581 of 1938. 4.1.5. Decree-Law No. 5.893 of 1943. 4.1.6. Decree-Law No. 8.401 of 1945. 4.1.7. Decree-Law No. 59 of 1966. 4.1.8. Law No. 5.764 of 1971. 4.2. Liquidation and its forms. 4.2.1. Decree No. 1.637 of 1907. 4.2.2. Decree No. 22.239 of 1932. 4.2.3. Decree No. 24.647 of 1934. 4.2.4. Decree No. 581 of 1938. 4.2.5. Decree-Law No. 5.893 of 1943. 4.2.6. Decree-Law No. 8.401 of 1945.

¹ Doutorando em Direito Comercial pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Advogado. raphael@portellaadvogados.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-7182-7638>

4.2.7. Decree-Law No. 59 of 1966. 4.2.8. Law No. 5.764 of 1971.
5. Conclusion 6. References

Resumen: El objetivo de esta investigación es analizar la evolución histórico-legislativa brasileña del acto cooperativo y la disolución de la sociedad cooperativa —en particular, las causas de disolución y las formas de liquidación—, desde el Decreto N.º 1.637 de 1907, pasando por el Decreto N.º 22.239 de 1932, Decreto N.º 24.647 de 1934, Decreto-Ley N.º 581 de 1938, Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945, Decreto-Ley N.º 59 de 1966, Ley N.º 5.764 de 1971 y Código Civil de 2002. Se realiza una investigación documental y bibliográfica desde la norma de 1907 hasta la norma actual, haciendo énfasis en cada uno de los temas. El resultado nos permitirá concluir, a través del método deductivo, si existe estabilidad normativa.

Palabras clave: cooperativa; Brasil; histórico-legislativo; acto cooperativo; disolución.

Abstract: The objective of this research is to analyze the Brazilian historical-legislative evolution of the cooperative act and the dissolution of the cooperative society, since Decree No. 1.637 of 1907, through Decree No. 22.239 of 1932, Decree No. 24.647 of 1934, Decree-Law No. 581 of 1938, Decree-Law No. 5.893 of 1943, Decree-Law No. 8.401 of 1945, Decree-Law No. 59 of 1966, Law No. 5.764 of 1971 and the Civil Code of 2002. A documentary and bibliographic research is carried out, from the 1907 norm to the current norm, emphasizing each of the themes. The result will allow us to conclude, through the deductive method, whether there is normative stability.

Keywords: cooperative; Brazil; historical-legislative; cooperative act; dissolution.

1. Introducción

El objetivo de esta investigación es analizar la evolución histórico-legislativa brasileña del acto cooperativo y la disolución de la sociedad cooperativa —en particular, las causas de disolución y las formas de liquidación— desde el Decreto n.º 1.637 de 1907, pasando por el Decreto n.º 22.239 de 1932, el Decreto n.º 24.647 de 1934, el Decreto-Ley n.º 581 de 1938 (que reprobó la norma de 1932), el Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, el Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945 (que repitió la norma de 1932 y 1938), el Decreto-Ley N.º 59 de 1966 (reglamentado por el Decreto N.º 60.597 de 1967), la Ley N.º 5.764 de 1971 (ampliamente aceptada por la Constitución de la República de 1988) y el Código Civil de 2002, con el fin de investigar la existencia o no de una estabilidad normativa de los temas.

Se realizó una investigación documental y bibliográfica a partir del Decreto N.º 1.637 de 1907, haciendo énfasis en si en él se trató cada uno de los temas y, en caso afirmativo, si la norma posterior mantuvo el tratamiento y en qué momento suprimió, modificó o innovó, hasta el advenimiento de nuestra norma actual. Además de los textos normativos, la investigación analizó la doctrina que comentaba directamente la norma y, cuando no era posible, la analizaba indirectamente debido al mantenimiento del punto en normas posteriores también comentadas. El resultado nos permitirá concluir, a través del método deductivo, si existe o no estabilidad normativa. El estudio se dividirá en tres secciones, además de la introducción y conclusión.

En la primera sección se presentaron breves comentarios sobre el origen y la disciplina jurídica de las cooperativas, así como su introducción en Brasil, puntuando cada una de las normas que existieron en el devenir histórico-legislativo.

En la segunda sección, se analizó la evolución histórico-legislativa brasileña del acto cooperativo, enfatizando la importancia del modelo social alternativo a los modelos capitalistas para el desarrollo socioeconómico nacional. La investigación se inició con la norma de 1907 y pasó por todas las posteriores que disciplinaron legalmente a la sociedad cooperativa. El resultado nos permitirá concluir cuándo se introdujo la materia en nuestro ordenamiento jurídico, sin uso expreso de lo anterior *Nomen iuris* hasta su expresión de positividad usándolo. También indagamos si nuestra Constitución de la República de 1988 fue la primera en reconocer expresamente el acto cooperativo.

El tercer sección analizó la evolución histórico-legislativa brasileña de la disolución de la sociedad cooperativa, especialmente las causas de disolución y las formas de liquidación. Debido a la amplitud, se deci-

dió separar el análisis de las normas, haciendo una comparación entre cada una de ellas siempre que fuera posible. En las causales de disolución, especialmente las que operan por ministerio de la ley, el resultado nos permitirá concluir si algunas, originadas por el Decreto N.º 1.637 de 1907, siguen siendo señaladas como causas en nuestra norma vigente, así como si otras han sido modificadas, suprimidas o insertadas como innovación en las normas que disciplinan al sujeto a lo largo de su evolución. En las formas de liquidación, el resultado también nos permitirá concluir si se repiten, así como si se han introducido o suprimido algunas en las normas relativas a las sociedades cooperativas.

El estudio permitirá concluir si existe una estabilidad normativa en cada uno de los puntos objeto de estudio.

2. Origen y disciplina jurídica de las cooperativas. Su introducción en Brasil

Hay informes de actos u organizaciones con rasgos cooperativos en todas las épocas, pero el origen del cooperativismo —con el propósito principal de abolir la ganancia, liberando al hombre de los intermediarios entre la producción y el consumo²— surgió en la Inglaterra del siglo XIX, específicamente en Manchester, región de Rochdale.³ Los trabajadores de la industria textil reaccionaron a los bajos salarios y condiciones de empleo, agravados por la falta de una legislación laboral protectora, formando la «Sociedad de Sucesiones de Rochdale»⁴ el 21 de diciembre de 1844.⁵

Era un modelo corporativo —centrado en el cooperativismo de consumo de sus socios, es decir, en adquirir productos en grandes cantidades para bajar el precio y permitir un posterior reparto entre los socios— que no permitía el poder de control del mayor inversor en relación con los demás, predicando valores como la ayuda mutua, la solidaridad, la honestidad, la democracia, la responsabilidad, igualdad y equidad.⁶

² LUZ FILHO, Fábio. *Teoría y Práctica de las Sociedades Cooperativas*, 5 ed. Río de Janeiro: Irmãos Pomgetti – Editores, 1961. 11-42.

³ MACGREGOR, D. H. «Tributación de los dividendos cooperativos». *The Economic Journal*, vol. 43, n. 169, 1933, 47. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/2224061>.

⁴ LUZ FILHO, *Teoría...* 79.

⁵ STAPLES, Elizabeth. «Democracia Económica». *Southwest Review*, vol. 27, n. 2, 1942, 185. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/43466616>.

⁶ ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção. «La Sociedad Cooperativa en el Código Civil de 2002: un análisis histórico-legislativo». *El Derecho de Sociedades en los 20 años del Código Civil*. Río de Janeiro: Editora Processo, 2022. 175.

No existía una disciplina legal para el modelo corporativo utilizado aquí, razón por la cual las personas que lo crearon se registraron bajo la *Ley de Sociedades Amistosas* de 1793.⁷ Nació una alternativa al modelo de sociedad capitalista, ya que «se organizan como gestores y proveedores en la sociedad para obtener o proporcionar bienes y servicios en condiciones más ventajosas para sí mismos que si hubiera un tercer intermediario».⁸

El ideal cooperativo de Rochdale se desarrolló en Europa Occidental, especialmente en el sector crediticio alemán, así como en el segmento social de la mano de obra francesa y en el segmento agrícola italiano,⁹ extendiéndose por todo el mundo.¹⁰

Este hecho culminó en la necesidad de disciplinarlo legalmente. La primera disciplina legal sobre el tema fue en 1852, con la *Ley de Sociedades Industriales y de Previsión*, que permitió un ajuste en el tratamiento legal dado a la «Sociedad de Sucesiones de Rochdale».¹¹

Luego vino la Ley prusiana de 1867, así como, en el mismo año, la *Ley Schulze-Delitzsch* de Alemania, la Ley francesa, la Ley portuguesa. En el año 1882 fue la Ley Italiana y en el año 1885 la Ley Española. Varios sistemas legales comenzaron entonces a disciplinar legalmente el tema, con gran énfasis en los países latinoamericanos.¹²

La constitución de una sociedad cooperativa en Brasil tuvo lugar 45 años después del surgimiento del cooperativismo en Rochdale, específicamente en 1889, a finales del siglo XIX, a través de la «Cooperativa Económica de Empleados Públicos de Ouro Preto».¹³ A lo largo de los años han surgido otras,¹⁴ lo que ha generado la necesidad de disciplinar jurídicamente a la sociedad cooperativa.

⁷ MÜLLER, Alberto García. *Derecho Cooperativo: mutualidad y economía social y solidaria*. Mérida, 2020, 24. Disponible en: <https://ciriec-colombia.org/wp-content/uploads/2020/05/LIBRO-DERECHO-COOPERATIVO.pdf>, consultado el 04 de septiembre de 2023.

⁸ MUFFIOLETTI, Emanuelle Urbano. *Las sociedades cooperativas y el Régimen Jurídico de la Competencia: la recuperación de sociedades y concursos de acreedores, la insolvencia civil y la liquidación extrajudicial y la sociedad cooperativa*. São Paulo: Almeida, 2015. 123.

⁹ GARCÍA, Antonio. «El sector cooperativo en el desarrollo de América Latina». *El Trimestre Económico*, vol. 43, n.º 170(2), 1976, 323-234. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/20856554>.

¹⁰ BULGARELLI, Waldirio. *Naturaleza jurídica de la Sociedad Cooperativa*. São Paulo: C. Científica, 1961. 7.

¹¹ LUZ FILHO, *Teoría...* 79.

¹² MÜLLER, *Derecho...* 24 y 40.

¹³ ALVES, *La Sociedad...* 177.

¹⁴ LUZ FILHO, *Teoría...* 461.

El Decreto n.º 979 de 1903 —señalado por algunos juristas como la primera disciplina jurídica de las sociedades cooperativas en Brasil¹⁵— no es reconocido por la doctrina mayoritaria como la primera, lo que nos parece correcto, ya que no regulaba la organización y funcionamiento de las cooperativas. El artículo 10 se limitaba a permitir a los sindicatos organizar cooperativas de producción y consumo.

La primera norma sobre el tema fue el Decreto N.º 1.637 de 1907.¹⁶ La disciplina jurídica de la materia ya ha sufrido varias modificaciones, entre ellas el Decreto N.º 22.239 de 1932, el Decreto N.º 24.647 de 1934, el Decreto-Ley N.º 581 de 1938 (que reprobó la norma de 1932), el Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, el Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945 (que reprobó la norma de 1932 y 1938), el Decreto-Ley N.º 59 de 1966 (reglamentado por el Decreto N.º 60.597 de 1967), Ley N.º 5.764 de 1971 (ampliamente aceptada por la Constitución de la República de 1988) y el Código Civil de 2002.¹⁷

3. Desarrollo de la teoría del acto cooperativo y su predicción normativa en Brasil

Desde la primera norma que reguló legalmente las sociedades cooperativas en Brasil hasta el Decreto-Ley n.º 8.401 de 1945, no hubo positivización de la teoría de los actos cooperativos.

En el Decreto N.º 1.637 de 1907, la inexistencia se debió, entre otros posibles motivos, a la polémica definición de la naturaleza jurídica de la cooperativa, que se extendía a los actos jurídicos realizados por ella. El artículo 10 del Decreto n.º 1.637 de 1907 definía la naturaleza jurídica de la cooperativa como sociedad, pero los comerciantes brasileños no la reconocían como un nuevo tipo de sociedad, tal vez debido a la influencia de la doctrina francesa.¹⁸ La sociedad cooperativa era vista «como la asociación de personas que se organizaban para la consecución de un determinado objetivo, adoptando para ello la forma de las sociedades tradicionalmente existentes, es decir: en nombre colectivo, en comandita simple, anónimas

¹⁵ LUZ FILHO, *Teoría...* 461.

¹⁶ ALVES, *La Sociedad...* 180-181.

¹⁷ CARVALHOSA, Modesto. *Comentarios al Código Civil*, v.13 (Coord. Antônio Junqueira Azevedo). São Paulo: Saraiva, 2003. 393-396.

¹⁸ BULGARELLI, *Naturaleza...* 12-15.

y por cuotas de responsabilidad limitada». ¹⁹ En consecuencia, también se reconocía como de carácter mercantil los actos jurídicos que realizaba, sin perjuicio de la práctica de los actos civiles. ²⁰ Este hecho influyó, por ejemplo, en cuestiones fiscales y no permitió que las sociedades cooperativas se desarrollaran plenamente, es decir, no entregaron lo que podían para el desarrollo socioeconómico brasileño. ²¹

El artículo 1.º del Decreto N.º 22.239 de 1932 también definía a la cooperativa como una sociedad, y la controversia se centró en la definición de la naturaleza jurídica de una sociedad civil o de una sociedad comercial. El hecho influyó directamente en la definición de la naturaleza de los actos jurídicos practicados por las sociedades cooperativas y sus consecuencias, a saber, la responsabilidad de los socios, las obligaciones impuestas a los comerciantes, la posibilidad de quiebra, el régimen de prueba y el régimen fiscal, por ejemplo, en las exenciones del régimen fiscal. El propio Decreto N.º 22.239 de 1932 innovó al insertar el artículo 38, que distinguía algunos actos de la sociedad cooperativa que le conferían, por el criterio de la naturaleza de las operaciones, carácter civil a la misma y a los respectivos actos jurídicos. Por lo tanto, los actos jurídicos realizados por las sociedades cooperativas podrían ser de naturaleza civil o mercantil, ²² los expresamente enumerados en el artículo 38. Dado que la naturaleza de estos factores generó importantes efectos en diversos temas, se inició una flexibilización en el tratamiento jurídico de determinados actos jurídicos, pero distó mucho de ser un acto cooperativo.

Aquí, abrimos un pequeño paréntesis. Waldirio Bulgarelli argumentó que el acto cooperativo estaba consagrado en el artículo 6, inciso 9 del Decreto N.º 22.239 de 1932. ²³ No estamos de acuerdo con la conclusión de que hubo un tratamiento normativo del tema en la norma de 1932, tanto en su período inicial de vigencia como en los períodos de vigencia resultantes de la repristinación. No había un tratamiento adecuado para las características de las sociedades cooperativas

¹⁹ BULGARELLI, Waldirio. *Sociedades Mercantiles: sociedades civiles y sociedades cooperativas; empresas y establecimientos comerciales*, 9 ed. São Paulo: Atlas, 2000, 250.

²⁰ BULGARELLI, *Naturaleza...* 32.

²¹ BULGARELLI, Waldirio. *Las Sociedades Cooperativas y su Disciplina Jurídica*. Río de Janeiro: Renovar, 1998, 38.

²² BULGARELLI, *Naturaleza...* 12, 21, 23 y 25.

²³ Artículo 6.º — Los estatutos deberán mencionar, pero sin pena de nulidad, lo siguiente: [...]. 9.º, la forma en que se gestionarán e inspeccionarán los asuntos sociales, estableciendo los respectivos órganos y definiendo con claridad y detalle sus atribuciones;

que aún no ofrecían todo lo que podían para el desarrollo socioeconómico brasileño.²⁴

Con el Decreto N.º 24.647 de 1934 —artículos 1.º y 27— se mantuvo el razonamiento presentado en la norma de 1932, así como: (i) el Decreto-Ley N.º 581 de 1938, que reprobó el Decreto N.º 22.239 de 1932; ii) El Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, que repitió la naturaleza jurídica de la sociedad civil o comercial en su artículo 2.º, pero a diferencia de las normas de 1932, 1934 y 1938, optó por no definir algunos actos de la sociedad cooperativa que, según el criterio de la naturaleza de las operaciones, le confirían carácter civil;²⁵ (iii) Decreto-Ley n. 8.401 de 1945 repitió el Decreto n. 22.239 de 1932 y el Decreto-Ley n. 581 de 1938.

Durante el período de vigencia de la norma de 1945, la doctrina brasileña percibió una subutilización de las sociedades cooperativas para el desarrollo socioeconómico y, con base en estudios extranjeros, desarrolló (a pesar de las críticas iniciales sobre la necesidad de una nueva rama del Derecho)²⁶ una nueva rama del Derecho Cooperativo y la teoría del acto cooperativo. Éste, originario de 1954 y desarrollado por el mexicano Antônio Salinas Puente, tenía como objetivo «delinear las coordenadas indispensables para una perfecta comprensión del tema que involucra las relaciones comerciales de las sociedades cooperativas».²⁷ Su precursor conceptualizó un acto cooperativo como cualquier acto jurídico realizado por una sociedad cooperativa que tuviera como objetivo cumplir con su objeto social.²⁸

El tema continuó siendo desarrollado por el venezolano Daly Guevara y el brasileño Waldirio Bulgarelli, quienes lo definieron de la siguiente manera:

«En la actividad operativa de las cooperativas hay que distinguir dos tipos de relaciones generales, que son básicas para la comprensión de la verdadera naturaleza de estas relaciones. Así, como resultado de su estructura societaria, es posible aislar aquellos actos internos, practicados con sus asociados, y los practicados con terceros. Los primeros, configurados en un círculo cerrado, se han denominado actos cooperativos».²⁹

²⁴ BULGARELLI, Waldirio. *Las Sociedades...* 38 y 43.

²⁵ BULGARELLI, *Naturaleza...* 25-27.

²⁶ BULGARELLI, *Naturaleza...* 10-11.

²⁷ NASCIMENTO, Carlos Valder do. *Teoría General de los Actos Cooperativos*. São Paulo: Malheiros, 2007, 51.

²⁸ BULGARELLI, *Las Sociedades...* 110.

²⁹ BULGARELLI, *Las Sociedades...* 38.

El concepto original de Salinas Puente era más amplio, ya que englobaba todos los actos jurídicos realizados por una sociedad cooperativa que tienen como objetivo cumplir con su objeto social. El concepto de Waldirio Bulgarelli, en cambio, se limitaba a los actos jurídicos practicados internamente, es decir, presentaba una limitación o especificación en relación con los primeros. Originalmente, por lo tanto, existía lo que Guilherme Krueger dice que era el reconocimiento de una doble cualidad del miembro de la sociedad cooperativa.

«El acto cooperativo originalmente tuvo en cuenta la doble cualidad del cooperativista, como expresión de la relación única entre ellos, que se establece no sólo en la dimensión societaria, es decir, en un adecuado ejercicio del derecho de propiedad, sino en una dimensión operativa: la cooperativa integra necesariamente su actividad económica con la actividad económica de su cooperativa, de modo que la ganancia marginal resultante de la operación tiende a producirse directamente en el patrimonio del socio (distribución de resultados según operaciones) o en bienes gananciales (no divisibles)».³⁰

La posición defendida por Bulgarelli —seguida por otros estudiosos brasileños³¹— influyó en la inserción del concepto de acto cooperativo, incluso sin utilizar expresamente el mencionado *nomen iuris*, en el Decreto-Ley n.º 59 de 1966, reglamentado posteriormente por el Decreto n.º 60.597 de 1967. En el primero, concretamente en el artículo 4, introdujo la naturaleza jurídica de la sociedad civil para todas las cooperativas, así como introdujo, en el artículo 18,³² la figura jurídica del acto cooperativo. Las disposiciones fueron reproducidas en el Decreto N.º 60.597 de 1967, específicamente en los artículos 1.º y 104.³³ El decreto reglamentario fue más allá, con una disposición expresa, en el artículo 105,³⁴ de

³⁰ KRUEGER, Guilherme. «El significado del acto cooperativo y el principio de intercooperación en la Ley 18.409/2008 uruguaya». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo= International Association of Cooperative Law Journal*, n. 44, 2010, 146.

³¹ LUZ FILHO, *Teoría...* p. 68-69.

³² Artículo 18. Los resultados positivos obtenidos en la actividad social de las cooperativas no podrán, en ningún caso, ser considerados como renta imponible, con independencia de su destino.

³³ Artículo 104. Los resultados positivos obtenidos en la actividad social de las cooperativas no podrán, en ningún caso, ser considerados como renta imponible, con independencia de su destino,

³⁴ Artículo 105. Las relaciones económicas entre la cooperativa y sus socios no pueden entenderse como operaciones de compraventa, considerando las instalaciones de la cooperativa como una prolongación del establecimiento cooperativo.

que las relaciones económicas entre cooperativas y asociados (socios) no serían de compraventa. Sin hacer referencia expresa a la *Ley cooperativa nomen iuris*, el Decreto-Ley N.º 59 de 1966 y su reglamentación en el Decreto N.º 60.597 de 1967, introdujeron la figura jurídica de acto cooperativo en el Brasil.³⁵ Como resultado, comenzó a dar un tratamiento más adecuado, al menos en teoría, a las características de las sociedades cooperativas, que pasaron a tener más aptitud para contribuir al desarrollo socioeconómico brasileño.

La Ley N.º 5.764 de 1971 innovó en relación a la naturaleza jurídica, diciendo que era propia y manteniendo la naturaleza civil³⁶, que se encuentra en el artículo 4, hecho que generó críticas doctrinarias.³⁷ También innovó al presentar el acto de cooperación *nomen iuris* junto con su definición legal, prevista en el artículo 79. Fue, según la doctrina, la primera norma en el mundo que conceptualizó y utilizó el *mencionado nomen iuris*,³⁸ lo cual no es una verdad absoluta, ya que en las normas de 1966 y 1967 ya existía un concepto sin el uso del *acto cooperativo nomen iuris*.

El artículo 79 de la Ley N.º 5.764 de 1971³⁹ consagró definitivamente la propuesta de Waldirio Bulgarelli, que diferenciaba los actos jurídicos practicados entre las sociedades cooperativas y sus socios o entre las cooperativas asociadas para alcanzar objetivos sociales (actos internos), de los practicados entre la sociedad cooperativa y terceros no socios (actos externos).⁴⁰ La distinción también puede verse, por ejemplo, en la lectura de los artículos 85 y 86, según parte de la doctrina.⁴¹ Ives Gandra da Silva Martins señala que,

³⁵ BULGARELLI, *Las Sociedades...* 43.

³⁶ GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. «Sociedad Cooperativa». *Tratado de Derecho Mercantil, Vol. II: Empresa unipersonal con responsabilidad limitada y sociedad*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2018. 380.

³⁷ BULGARELLI, *Las Sociedades...* 79 y 80.

³⁸ CRACOGNA, Dante. «Derecho cooperativo e identidad cooperativa una visión latino-americana». *Direito cooperativo e identidade cooperativa derecho cooperativo e identidad cooperativa*, 2019, 53.

³⁹ Artículo 79. Los actos cooperativos son los practicados entre las cooperativas y sus socios, entre éstas y por las cooperativas entre sí cuando están asociadas, para la consecución de fines sociales. Parágrafo único. El acto de cooperación no implica una operación de mercado, ni un contrato de compraventa de un producto o mercancía.

⁴⁰ BULGARELLI, *Las Sociedades...* 23.

⁴¹ ALVES, Francisco de Assis y MILANI, Inmaculada Abendante. *Sociedades Cooperativas: Régimen Jurídico y Procedimientos Legales para la Constitución y Funcionamiento*, 2.ª ed. São Paulo: Editora Juárez de Oliveira, 2003, 83.

«Evidentemente, sólo los actos entre los miembros de la cooperativa y los asociados son actos cooperativos».⁴²

La distinción también se presenta nominalmente con las distinciones entre actos cooperativos y no cooperativos,⁴³ aunque sean duramente criticados,⁴⁴ así como los negocios finales y los negocios medios,⁴⁵ los actos cooperativos típicos y los actos cooperativos atípicos.⁴⁶

El concepto jurídico de acto cooperativo, distinguiendo actos internos y externos, es fundamental para identificar qué régimen jurídico se aplica al acto jurídico realizado por una sociedad cooperativa, aunque existe crítica desde parte de la doctrina.⁴⁷

Si es interno, se aplica el régimen jurídico del acto cooperativo — originalmente previsto en el artículo 80 de la Ley N.º 5.764 de 1971, con posterior complementación del artículo 1.095, primer párrafo del Código Civil—, en general, los socios contribuyen al acto cooperativo y comparten las pérdidas o excedentes, proporcionalmente a lo que aportaron o utilizaron los servicios de la sociedad cooperativa, descontando, por supuesto, los gastos de este último en la operación. Aquí, no podemos olvidarnos de la exención de impuestos. En cambio, si es externo, no existe acto cooperativo o, como parte de la doctrina clasificada, existe un acto no cooperativo. Con carácter general, la sociedad cooperativa participa en relaciones jurídicas con terceros, disciplinados legalmente por otras ramas del derecho, como el Mercantil, el Civil, etc., asumiendo los resultados positivos o negativos de la operación.⁴⁸

La distinción es importante a la luz de la concepción original del acto cooperativo, expuesta anteriormente y muy bien presentada por Guilherme Krueger, aunque sabemos que hay intentos de modificarla.⁴⁹ A pesar del intento, a la luz de su concepto original, la Ley n.º 5.764 de 1971 mantuvo un tratamiento más adecuado a las características de las

⁴² MARTINS, Ives Gandra da Silva. «La Ley de Cooperativas y el Tratamiento Tributario Constitucional». *Doctrina STJ – Edición conmemorativa – 15 años*. Brasília, 2003. 316. Disponible en: <https://www.stj.jus.br/publicacaoainstitucional/index.php/Dout15anos/article/view/3678>, consultado el 07 de septiembre de 2023.

⁴³ POLONIO, Wilson Alves. *Manual de Sociedades Cooperativas*, 2.ª ed. São Paulo: Atlas, 1999. 51-53.

⁴⁴ NASCIMENTO, *Teoría...* 89-90.

⁴⁵ POLONIO, *Manual...* 51.

⁴⁶ BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Sección Primera. REsp n. 1.141.667/RS, ponente Ministro Napoleão Nunes Maia Filho, juzgado el 27/4/2016, DJe del 4/5/2016. Brasília, 2016.

⁴⁷ NASCIMENTO, *Teoría...* 52.

⁴⁸ MUFFIOLETTI, *Las sociedades...* 161.

⁴⁹ KRUEGER, *El significado...* 147.

sociedades cooperativas, lo que generó, al menos en teoría, más aptitud para contribuir a un mejor desarrollo socioeconómico en Brasil.

La Ley N.º 5.764 de 1971 fue publicada al amparo de la Constitución de la República de 1967, con la Reforma de 1969, y posteriormente fue aceptada —en gran medida— por la Constitución de la República de 1988.⁵⁰ Específicamente en materia de acto cooperativo, la Constitución de la República de 1988 innovó —siendo la primera Constitución del mundo⁵¹— que reconoció el acto cooperativo en el texto, específicamente en el artículo 146, III, c. Con el advenimiento de la Constitución de la República de 1988 y el Código Civil de 2002, no hubo ningún cambio que modificara los comentarios mencionados sobre el acto cooperativo en la Ley N.º 5.764 de 1971.

4. Disolución de la sociedad cooperativa

La palabra disolución tiene diferentes significados,⁵² por lo que debemos indicar qué se utilizará en el desarrollo de la sección. En materia societaria cooperativa,⁵³ para comprender el significado que se le da a la palabra disolución, debemos combinar algunas disposiciones de la Ley N.º 5.764 de 1971,⁵⁴ específicamente: (i) el artículo 63, que en el *caput* dice «disolver» y nos presenta hechos, hipótesis o causas que pueden establecer un estado de liquidación, a menos que sea removido por la asamblea general; (ii) el artículo 65, que en el *Caput* dice

⁵⁰ ALVES, *La Sociedad...* 208-209.

⁵¹ MÜLLER, *Derecho...* 576.»

⁵² PENTEADO, Mauro Rodrigues. *Disolución y Liquidación de Sociedades*, 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2000. 16.

⁵³ BULGARELLI, *Naturaleza...* 12.

⁵⁴ Todas las normas reconocen la distinción entre disolución y liquidación, es decir, desde 1907 existe, en materia societaria de las cooperativas, la distinción legal. La extinción solo se incluyó expresamente en 1967, en el Decreto que reglamentó la norma de 1966, manteniéndola en la Ley vigente. Sin embargo, la revocación es consecuencia de la finalización del procedimiento de liquidación, por lo que puede concluirse que la revocación también estaba implícita en las normas anteriores. Destacamos lo dispuesto en cada una de las normas: (i) el artículo 14, 7 del Decreto N.º 1.637 de 1907, que habla de disolución y liquidación; (ii) el artículo 6, 12 del Decreto N.º 22.239 de 1932, que habla de disolución y liquidación; (iii) el artículo 31, § 4 del Decreto N.º 24.647 de 1934, que también habla de disolución y liquidación; (iv) el Decreto-Ley N.º 581 de 1938, que prorrogó el Decreto N.º 22.239 de 1932, ya visto; (v) los artículos 34 y 35 del Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, que hablan de disolución y liquidación; (vi) el Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945, que prorrogó el Decreto N.º 22.239 de 1932 y el Decreto-Ley N.º 581 de 1938, ya analizados; (vii) Los artículos 78, 79 y 88 del Decreto N.º 60.597 de 1967, que hablan de disolución, liquidación y extinción.

«Proceder a su liquidación», presentándonos el estado y procedimiento de liquidación; (iii) El artículo 74, que en el *caput* dice «se da por terminada la liquidación y se extingue la sociedad».

Por lo tanto, la palabra disolución puede tener un significado en un sentido amplio que se refiera a todos los procedimientos destacados en los puntos i), ii) y iii),⁵⁵ así como también puede tener un significado en un sentido estricto con referencia exclusivamente al punto i).⁵⁶ El título del capítulo hace referencia al significado en un sentido amplio, ya que se analizaron dos de las fases del procedimiento, en temáticas específicas. Debido a la amplitud del tema de la disolución en sentido amplio y a la limitación de un artículo, se hizo un extracto del análisis en la evolución histórico-legislativa: a) disolución en sentido estricto, específicamente en lo que se refiere a las causas de disolución; b) la liquidación, en particular sus formas.⁵⁷

4.1. *Disolución en sentido estricto: causales de disolución*

La primera fase del proceso de disolución en sentido amplio se refiere a hechos, hipótesis o causas de disolución de la sociedad cooperativa, previstas en la norma o en el contrato⁵⁸ que, una vez comprobados, conducen al establecimiento del estado de liquidación, que tiene la posibilidad de ser interrumpido por resolución de la junta general extraordinaria o dará lugar al procedimiento de liquidación.⁵⁹ Siguiendo la metodología aplicada al estudio, se realizó un análisis de la evolución histórico-legislativa brasileña de las causas de disolución de las sociedades cooperativas.⁶⁰

4.1.1. DECRETO N.º 1.637 DE 1907

El Decreto n.º 1.637 de 1907, como hemos visto, fue la primera norma que disciplinaba jurídicamente a las sociedades cooperativas en Brasil y nos presentó algunas causas de disolución.

⁵⁵ BULGARELLI, *Sociedades...* 221.

⁵⁶ PENTEADO, *Disolución...* 17 y 18.

⁵⁷ ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção; PORTELLA, Raphael Ricci. «La disolución de las sociedades cooperativas y su evolución histórico-legislativa em Brasil». *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, v. 10, n.º 1, 2024.

⁵⁸ BULGARELLI, *Sociedades...* p. 221.

⁵⁹ PENTEADO, *Disolución...* 61-63.

⁶⁰ ALVES y PORTELLA, *La disolución...* 28-32.

Las causas voluntarias se basaban en el artículo 14, 7, que privilegiaba la autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos (actos o negocios) y podían ser las más diversas. No hay forma de enumerarlos o presentarlos debido a las infinitas posibilidades, que dependían exclusivamente de la creatividad de los socios.

Las causas que operan por derecho propio se encontraron en diferentes dispositivos.

La primera estaba prevista en el artículo 14, apartado 3. Estableció un número mínimo y obligatorio de (7) siete socios para la constitución y continuidad de la sociedad cooperativa, la cual, a *contrario sensu*, tenía como causa de disolución el incumplimiento del mínimo legal.

El párrafo 5 del artículo 14 es la segunda causa. Estableció un capital social mínimo, con excepción de las sociedades cooperativas de crédito agrícola, en virtud del artículo 23. La obligación de capital mínimo no traía consigo una determinación del valor, es decir, era lo acordado entre los socios, pero había necesidad de fijación, así como de respeto a lo fijado, para que la causa de disolución no corriera.

La tercera causal estaba prevista en el artículo 14, párrafo único, 2, que establecía un límite máximo de duración que no podía exceder de 30 años, es decir, cuando se cumpliera el plazo máximo, la sociedad cooperativa quedaría disuelta de pleno derecho. Si bien el Decreto N.º 1.637 de 1907 fue derogado antes de plazo, el caso pudo mantenerse incluso en la vigencia de la nueva norma, en los términos del artículo 44 del Decreto N.º 22.239 de 1932, sin contar que la norma de 1934 no fijó un plazo para la adaptación.

La cuarta causal seguía la línea de la anterior, estaba en el artículo 15, 1.º y disponía que en los casos de omisión del acto constitutivo⁶¹ en cuanto al plazo de duración, la propia norma fijaba el plazo máximo en 10 (diez) años.

Por último, cabe señalar que la norma de 1907 no excluía a la sociedad cooperativa de la quiebra. Como señaló Waldirio Bulgarelli, a partir del artículo 10, las cooperativas ni siquiera se consideraban una forma de sociedad, sino una forma específica de ejercer el comercio por parte de las empresas.⁶² El Código de Comercio

⁶¹ En cuanto a su naturaleza, ya sea estatutaria o contractual, destacamos que la doctrina y la jurisprudencia mayoritarias destacan que la constitución se da por ley. El punto se aplica a otras normas que analizaremos. En este sentido: AQUINO, Leonardo Gomes de. «Los trámites en la constitución de sociedades estatutarias: sociedad anónima y sociedad cooperativa». *Revista de Derecho Bancario y Mercado de Capitales*, São Paulo, v. 50, 2010, 103-104.

⁶² BULGARELLI, *Naturaleza...* 33.

de 1850 trató el tema como causa de disolución de las sociedades mercantiles, con el *nomen iruis* de quiebra, concretamente en el artículo 335, 2, así como conceptualizándolo como el impago de obligaciones, la insolvencia, en el artículo 797. Por tanto, desde 1907, el cese del pago de obligaciones o la insolvencia de las sociedades cooperativas era otra causa de disolución que opera por ministerio de la ley.

4.1.2. DECRETO N.º 22.239 DE 1932

El Decreto N.º 22.239 de 1932 mantuvo las causas de disolución inauguradas con la norma de 1907, así como innovó en ciertos puntos.

Las causas voluntarias se mantuvieron y se basaron en los artículos 6 y 12. Privilegiaba la autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos, que podían ser diferentes. Al igual que la regla de 1907, no hay forma de enumerarlos o presentarlos debido a las infinitas posibilidades, que dependían exclusivamente de la creatividad de los socios.

Las causas que operan por derecho propio han sufrido cambios más marcados.

El primer punto fue la superación de la limitación en el tiempo de existencia de la sociedad cooperativa, prevista en los citados artículos 14, párrafo único, 2.º y 15.º, 1.º, ambos del Decreto N.º 1.637 de 1907. En el Decreto N.º 22.239 de 1932, la duración de una sociedad cooperativa podía ser determinada o indeterminada, en los términos del artículo 6, 3. Sin embargo, si en los estatutos se fijaba un plazo, que sólo podía ser prorrogado por una junta general extraordinaria específica, en los términos del artículo 43, II y del apartado 2, la consumación del plazo pasaba a ser considerada como causa de disolución voluntaria.⁶³

El segundo punto era el mantenimiento de dos causas contenidas en la norma de 1907: (i) la exigencia de un mínimo de capital social, en el artículo 6, 5; ii) el requisito mínimo de afiliación, que también se fijó en siete (7), de conformidad con el artículo 2, letra b).

El tercer punto fue una innovación. Introdujo una nueva causa para la disolución de la sociedad cooperativa que opera de pleno derecho, en el artículo 43, párrafo 3. Es el cambio en la forma jurídica de la sociedad, es decir, pasar de ser una sociedad cooperativa a convertirse en cualquier otro tipo de sociedad prevista por la ley. La innovación fue

⁶³ PENTEADO, *Disolución...* 61.

importante, ya que reconoce la especialidad de las características de una sociedad cooperativa en relación con los otros tipos de sociedad.⁶⁴

El cuarto punto también fue una innovación en relación con la norma anterior, que era la inclusión, en el artículo 38, de una disposición expresa para la no sumisión a concurso de acreedores de las sociedades cooperativas civiles. La disposición fue analizada por Waldirio Bulgarelli, quien señaló que no se trataba de una norma absoluta que prohibiera la quiebra para todas las sociedades cooperativas, sino sólo para las enumeradas en el artículo 38, siempre y cuando no se desviaran de sus actividades y no cumplieran con las imposiciones legales. En este caso, al igual que el resto de sociedades cooperativas que se enumeraron en el artículo 21, podrían quebrar.⁶⁵ El mantenimiento de la posibilidad de quiebra en determinados casos, siguiendo parcialmente lo inaugurado en la norma de 1907, nos remitió al Código de Comercio de 1850, que lo conceptualizaba como el impago de obligaciones, la insolvencia, en su artículo 797. Por tanto, el cese en el pago de las obligaciones o la insolvencia de las sociedades cooperativas era otra causa de disolución, que podía seguir el procedimiento concursal o, para las que no se sometieran al mismo, podía seguir otros procedimientos.

4.1.3. DECRETO N.º 24.647 DE 1934

Siguiendo la misma lógica que las normas de 1907 y 1932, las causas de disolución voluntaria se mantuvieron y encontraron fundamento en el artículo 6, 4. Privilegió la autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos (actos o negocios), que podían ser diversos, por lo que no tenemos forma de enumerarlos o presentarlos debido a las infinitas posibilidades.

Se mantienen las causas que operan por ministerio de la ley.

El primero es el mantenimiento del capital social mínimo, en el artículo 4, 6. El segundo es el mantenimiento de un número mínimo de miembros, que se mantuvo estable en 7 (siete), en los términos del artículo 1 y del párrafo segundo del artículo 31. Las dos primeras causas, previstas desde la regla de 1907, nos han mostrado hasta ahora estabilidad. La tercera, una innovación de la norma de 1932 y mantenida, fue el cambio en la forma jurídica de la sociedad, con previsión expresa en el apartado 4 del artículo 31.

⁶⁴ SOARES, José Julio. *Las sociedades cooperativas y el régimen democrático*, 5.ª ed. Río de Janeiro, 1955, 33.

⁶⁵ BULGARELLI, *Naturaleza...* 83.

Finalmente, manteniendo la lógica de la norma de 1932, con un cambio en la lista de sociedades cooperativas que legalmente se denominaban sociedades civiles, encontramos en el artículo 27 una disposición expresa para su exclusión de la quiebra. Dado que la lista no abarca las sociedades cooperativas de ningún tipo, las que no figuran en el artículo 27 pueden, en teoría, declararse en quiebra.⁶⁶ El mantenimiento de la posibilidad de quiebra, siguiendo lo inaugurado en la norma de 1907 y mantenida, con temperamento, en la norma de 1932, nos remite al Código de Comercio de 1850, que lo conceptualizaba como el impago de obligaciones, la insolvencia, en el artículo 797. Por tanto, el cese en el pago de las obligaciones o la insolvencia de las sociedades cooperativas era otra causa de disolución, que podía seguir el procedimiento concursal o, para las que no se sometieran al mismo, podía seguir otros procedimientos.

4.1.4. DECRETO N.º 581 DE 1938

El Decreto N.º 581 de 1938 reprobó el Decreto N.º 22.239 de 1932. Además de repetir las causas de disolución allí estudiadas, nos presentó una interesante innovación.

Se mantuvieron las causas voluntarias, volviendo al razonamiento basado en el artículo 6, 12, de la norma de 1932, que privilegiaba la autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos, que podían ser distintos.

Las causas que operan por ministerio de la Ley se mantuvieron en relación con la norma de 1934,⁶⁷ pero la norma de 1938 innovó en algunos puntos.

Lo que ha quedado ya ha sido analizado en detalle más arriba, por lo que presentamos de forma resumida: (i) el requisito de capital social mínimo, en el artículo 6, 5; ii) el requisito mínimo de afiliación, que también se fijó en siete (7), de conformidad con el artículo 2, letra b); iii) el cambio en la forma jurídica de la sociedad, previsto en el párrafo 3 del artículo 43; iv) cesar en el pago de las obligaciones o en la insolvencia, como consecuencia del procedimiento concursal de las sociedades cooperativas no enumeradas en el artículo 38 y las enumeradas en el mismo se desvíen de sus actividades e incumplan las imposiciones legales,⁶⁸ u otros procedimientos para las demás.

⁶⁶ BULGARELLI, *Naturaleza...* 83.

⁶⁷ Recordamos que la norma de 1932 excluía la limitación del plazo para la existencia de una sociedad cooperativa, que se mantenía en las normas de 1934 y 1938

⁶⁸ BULGARELLI, *Naturaleza...* 83.

La innovación, en las causas que operan por derecho propio, fue el resultado de la introducción de la revocación del registro y la autorización para operar. No podemos confundir la inscripción para adquirir personalidad jurídica, que existe desde la norma de 1907, con la inscripción para la operación.⁶⁹ Lo que ahora analizamos es la obligación de registro y autorización estatal para operar, que no existía en el Decreto N.º 1.637 de 1907 (artículo 16), el Decreto N.º 22.239 de 1932 (artículo 12) y el Decreto N.º 24.647 de 1934 (artículo 17). El Decreto-Ley N.º 581 de 1938, si bien repitió el Decreto N.º 22.239 de 1932, nos presentó una innovación en cuanto a la obligatoriedad del registro de las sociedades cooperativas (artículo 2) para su funcionamiento, incluidas las ya constituidas (artículo 4), bajo pena de multa, revocación de la inscripción e impedimento de funcionamiento (artículo 24, *caput* y párrafo primero). El Decreto N.º 6.980 de 1941 reglamentó parte de la intervención del Estado en las sociedades cooperativas, reiterando la causal de disolución de la revocación de la inscripción y autorización de funcionamiento, específicamente en su artículo 4, inciso 6.

4.1.5. DECRETO-LEY N.º 5.893 DE 1943

El Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943 mantuvo las bases de la norma anterior, con modificaciones específicas, así como introdujo innovaciones en las causas de disolución de una sociedad cooperativa.

Las causas voluntarias se mantuvieron estables, basadas en los artículos 10 y 20, que privilegiaban la autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos, que podían ser diferentes. No hay forma de enumerarlos o presentarlos debido a las infinitas posibilidades, que, como ya hemos señalado, dependían exclusivamente de la creatividad de los socios.

Las causas que operan por derecho propio se han mantenido estables, con modificaciones puntuales en algunas e innovaciones. Partimos de lo que se ha mantenido estable, destacando las modificaciones puntuales que existían.

La primera fue la causa que establece el número mínimo de miembros. Ahora se ha mantenido en el artículo 34, 1, con una ligera modificación en el número mínimo exigido por la norma. Hasta el advenimiento de la norma de 1943, el número mínimo era de 7 (siete) miembros, pero con el advenimiento de la misma, el número mínimo

⁶⁹ Presentando la distinción entre los temas, véase: PADILHA, Dráuzio Leme. *Sociedades Cooperativas: organización, contabilidad y legislación*. São Paulo: Atlas, 1966. p. 16-17.

aumentó a 12 (doce) miembros, lo que se corrobora en el párrafo 1 del artículo 5.

La segunda fue la causa que fija el capital social mínimo. También se confirmó sobre la base del artículo 34, apartado 2. Mientras que la tercera causa que subsistía era la insolvencia, prevista específicamente en el artículo 34, párrafo único, 2, siempre que existiera una solicitud expresa de un socio. La acogimiento de esta causa no es sinónimo de aceptación del procedimiento concursal, aquí expresamente prohibido por la novedad introducida por el artículo 2, sino de una causa de disolución que siguió a otros procedimientos.

El cuarto que se mantuvo fue el cambio de tipo societario, en los términos del artículo 32, que se ha producido desde la norma de 1932. Por otra parte, la quinta causal sostenida, una innovación de la norma de 1938, era la revocación del registro y autorización para operar y tenía una disposición expresa en el artículo 34, párrafo único, 3.

Las innovaciones fueron las siguientes. A diferencia de las normas de 1932 (artículo 44), 1934 (artículo 34) y 1938 (artículo 7), que no hablaban expresamente de la disolución de la sociedad cooperativa si el estatuto no se adaptaba a la nueva norma,⁷⁰ el Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943 innovó con la inclusión expresa de una cláusula general o causa general en el artículo 173. Otra novedad fue la prevista en el artículo 34, párrafo único, que reconocía toda causa voluntaria deliberada por la asamblea como causa que opera de pleno derecho, permitiendo la continuidad de la disolución en sentido amplio aun en caso de omisión de quien la deliberara.

Finalmente, al no ser técnicamente una innovación legislativa, se produjo una reinsertión de la duración máxima como una causa que opera por ministerio de la ley. No como existía en la norma de 1907, donde la propia Ley fijaba el plazo máximo. Aquí, siguiendo las normas desde 1932 que permitían la posibilidad de fijar un plazo máximo de duración en el estatuto, se estableció como causa de disolución que la consumación del plazo de duración determinado voluntariamente en el estatuto se opera de pleno derecho, en los términos del artículo 34, 3.

4.1.6. DECRETO-LEY N.º 8.401 DE 1945

El Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945, como ya se ha explicado, derogó el Decreto N.º 22.239 de 1932 y el Decreto-Ley N.º 581 de 1938. Evi-

⁷⁰ Esta lógica se mantuvo con la norma de 1945, que restablece las normas de 1932 (artículo 44) y 1938 (artículo 7), así como en la norma de 1966, reglamentada en 1967 (artículo 115) y en la actual Ley N.º 5.764 de 1971 (artículo 114).

tando repeticiones, para el análisis de las causas de disolución de una sociedad cooperativa y sus respectivos fundamentos jurídicos, remitimos al lector al análisis de la norma de 1938.

Aquí, destacamos al menos 2 (dos) puntos que han sido modificados, en relación con la norma inmediatamente anterior, el Decreto-Ley N.º 5.893 del 19 de octubre de 1943.

El primero fue el retorno del quórum mínimo de miembros que existió desde 1907 hasta 1943, cuyo número era de 7 (siete) miembros. Por lo tanto, pasamos de 12 (doce) a 7 (siete) miembros con la repetición de las reglas de 1932 y 1938.

El segundo era el mantenimiento de la insolvencia o el cese de pago de obligaciones, bifurcando las vías procesales: quiebra y otras. La exclusión de la quiebra ya no es para todos los supuestos, limitándose a las sociedades cooperativas enumeradas en el artículo 38 de la norma de 1932, siempre que no se desvíen de sus actividades y no cumplan con los requisitos legales. En este caso, al igual que el resto de sociedades cooperativas que figuraban en el artículo 21 del reglamento de 1932, podrían quebrar.⁷¹ Por lo tanto, para los que podían ir a la quiebra, se seguía el procedimiento de quiebra, para los que no, se seguían otros procedimientos.

La consumación del plazo de duración especificado, fijado voluntariamente por la ley, ya no se incluye como causa expresa de disolución que tiene lugar por ministerio de la ley.

4.1.7. DECRETO-LEY N.º 59 DE 1966

En el Decreto-Ley N.º 59 de 1966, reglamentado por el Decreto N.º 60.597 de 1967, se mantuvieron las causales de disolución de la sociedad cooperativa, con modificaciones puntuales, así como se presentaron novedades.

Las causas voluntarias de disolución se fundamentaron en los artículos 24, 13 y 60, 4, del Decreto N.º 60.597 de 1967. Mantiene el privilegio de autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos, que podrían ser los más diversos. De nuevo, hacemos hincapié en que no hay forma de enumerarlos o presentarlos debido a las infinitas posibilidades, que, como ya hemos señalado, dependían exclusivamente de la creatividad de los socios.

Las causas que operan por derecho propio se han mantenido, con modificaciones puntuales en algunas, así como innovación en ciertos

⁷¹ BULGARELLI, *Naturaleza...* 83.

puntos. Obsérvese que los artículos a los que se hace referencia a continuación se refieren al Decreto N.º 60.597 de 1967.

Se mantuvo el número mínimo de socios de una sociedad cooperativa, elevándolo a veinte (20) socios, personas naturales, para las cooperativas de primer grado —entendidas, en los términos del artículo 3.º, I como cooperativas locales y regionales—, lo que se encontró en el artículo 2.º, 12. Desde la regla de 1907, el número mínimo ha sido de 7 (siete) miembros, excepto la regla de 1943 que establecía un número mínimo de 12 (doce) miembros, que se incrementó en 1967 a 20 (veinte) miembros.

El respeto al capital social mínimo que no podía existir o ser variable, en los términos del artículo 2.2 y confirmado por el artículo 24.7, quedaba también como una causa de disolución que opera de pleno derecho.

Otras causas que subsistieron fueron: (i) el cambio en su forma jurídica, la tipología societaria, en el artículo 78, 3; (ii) la cancelación de la autorización para el funcionamiento de la sociedad cooperativa, en el artículo 78, inciso 2; (iii) el reconocimiento de toda causa voluntaria deliberada por la asamblea como causa que opera de pleno derecho, permitiendo la continuidad de la disolución en sentido amplio, incluso en caso de omisión por parte de quien la deliberó, en el artículo 78, 1, a); (iv) la insolvencia o falta de condiciones operativas como causa de disolución, que podría incluirse en el inciso (ii) por la posibilidad de intervención previa, pero, sin ella, subsistió como causa en los términos del artículo 89, *caput* y párrafo único. La norma mantenía la lógica de no admitir la quiebra de todas las sociedades cooperativas, en los términos del artículo 1.º, por lo que, en caso de insolvencia, seguía otro procedimiento.

La innovación se produjo con la introducción de la causa de disolución por ministerio de la Ley para la consecución de un objetivo específico, descrito en el artículo 78, 1, c. Por segunda vez en la historia, insertó una causa voluntaria que, una vez prevista en el estatuto, podía ser operada como causa de derecho, permitiendo así la continuidad de la disolución en un sentido amplio si hubiera una omisión de la asamblea.

Al no ser técnicamente una innovación, se produjo la reinserción de la consumación del plazo de duración determinado voluntariamente en el estatuto, en los términos del artículo 78, 1, b), como causa de disolución que opera de pleno derecho.

4.1.8. LEY N.º 5.764 DE 1971

La Ley N.º 5.764 de 1971, antes del advenimiento de la Constitución de la República de 1988, mantuvo las causales de disolución pre-

vistas en las normas anteriores, con modificaciones puntuales, así como innovó en ciertos puntos.

Las causas de disolución voluntaria se basan en los artículos 21, VII y 46, IV, y se han mantenido estables en la evolución histórico-legislativa brasileña desde la norma de 1907. De la misma manera que una sociedad cooperativa nace de la voluntad de sus socios, su disolución también puede resultar de su voluntad, asegurando una gestión democrática eficaz. Mantuvo el privilegio de autonomía de la voluntad de los socios en la elección de los hechos, que podían ser diversos.⁷²

Se han analizado individualmente las causas de disolución que operan por ministerio de la ley.

La primera, prevista en el inciso I del artículo 63, reconocía como causa de derecho toda causa de disolución voluntaria deliberada en una reunión, que permitía la continuidad o continuación con las demás fases de disolución en sentido amplio, en caso de omisión ulterior de ese órgano. La disposición, como se ha estudiado anteriormente, se originó a partir de la norma de 1943 y se reinsertó en las normas de 1966 y 1967, permaneciendo en la norma actual. En este caso, se preveía expresamente la posibilidad de que el número mínimo de socios decidiera la continuidad de la sociedad cooperativa.

La segunda estaba prevista en el artículo 63, inciso II, que mantenía como causa la consumación del plazo de duración voluntariamente determinado en la ley. En comentarios específicos sobre la causa mencionada, Claudemir da Silva afirma que no es una causa de disolución automática, es decir, dependería de la resolución de la asamblea general extraordinaria que se consume, basando su posición en el manual del liquidador emitido por la extinta BNCC, en el tema 1.4.2.2, que recomendaba la convocatoria de la mencionada junta.⁷³ Sin embargo, siguiendo el concepto de disolución en sentido estricto presentado —«un acto o negocio jurídico de regla instantánea, que genera efectos inmediatos dentro del mecanismo societario (el estado de liquidación)»,⁷⁴ puede ser interrumpido por acuerdo de la junta general extraordinaria o desencadenará en el procedimiento de liquidación⁷⁵— la declaración debe ser considerada.

No hay condición en la Ley para la consumación del caso, es decir, no será causa solo si hay resolución de la junta general extraordinaria.

⁷² PENTEADO, *Disolución...* 114.

⁷³ SILVA, Claudemir da. *Disolución y liquidación de cooperativas: saber evitar*. 1.ª ed. Goiânia: Editora Bandeirante, 2001, 51-52.

⁷⁴ PENTEADO, *Disolución...* 61.

⁷⁵ PENTEADO, *Disolución...* 61-63.

Esta decisión es incluso prescindible, lo que se desprende de la lectura del artículo 64. Tampoco hay que confundir causa con estado de liquidación. Esto ya se ha conceptualizado anteriormente y el estado de la liquidación se puede presentar de la siguiente manera:

«El cambio de Estado que tuvo lugar en la liquidación recibió un análisis preciso de Francesco Carnelutti en el contexto de la teoría general del derecho: “la diversidad de su efecto en relación con el de la extinción de la persona física es que, aunque la disolución de un grupo, a diferencia de la muerte de un hombre, puede ser disciplinada, la sucesión es precedida por un cambio de Estado, a través del Instituto de Liquidación. La liquidación consiste precisamente en un cambio de estado, que tiene la finalidad de preparar la sucesión en el patrimonio neto, y no en el patrimonio bruto, como ocurre en la extinción del individuo. Es en esta combinación de los dos institutos del cambio de Estado y de la liquidación, en la que puede decirse que, por regla general, la persona jurídica muere gradualmente, es que, si se ha de tener en cuenta la teoría general, debe establecerse una teoría de la liquidación».⁷⁶

Como el párrafo único del artículo 63 determina que la disolución cancela la autorización para operar y revoca el registro de operación, así como el artículo 65, *caput*, determina que la disolución da lugar a la liquidación, se produce un cambio de estado, entrando la sociedad cooperativa en estado de liquidación que puede ser interrumpida por acuerdo de la junta general extraordinaria o dará lugar al procedimiento de liquidación.⁷⁷ Por tanto, en base a lo que acabamos de explicar, la causa no debe analizarse como automática o no automática, sino como el inicio del estado de liquidación que puede culminar en el procedimiento de liquidación o en una interrupción por acuerdo de la junta general extraordinaria.

Se mantuvo la tercera causal, la innovación de la norma de 1967: el logro de los objetivos predeterminados, previstos en el inciso III del citado artículo 63. Si la sociedad cooperativa se constituyó para un fin específico y ese fin se logró, se produjo una pérdida sobrevenida de interés en su mantenimiento, razón por la cual la Ley mantuvo su reconocimiento como causa de disolución. De nuevo, hay una defensa de la disolución no automática, invocando la necesidad de convocar una junta general extraordinaria.⁷⁸ De la misma manera se aplican las consi-

⁷⁶ PENTEADO, *Disolución*.... 75.

⁷⁷ PENTEADO, *Disolución*... 61-63.

⁷⁸ SILVA, *Disolución*... 52.

deraciones realizadas en el análisis de la segunda causal (punto II), por lo que, a fin de evitar repeticiones innecesarias, nos remitimos a los comentarios anteriores.

La cuarta causal que se estimó se encuentra en el inciso IV del artículo 63. Introducida desde la norma de 1932, el cambio en su forma jurídica, modificación de la tipología societaria, se ha mantenido estable. Como la sociedad cooperativa tiene unas características específicas que no se encuentran en los otros tipos de sociedades, la ruptura debe protegerse insertando el hecho como causa de disolución.⁷⁹ No encontramos en la doctrina ya citada la defensa de una causa no automática en el ítem IV, a diferencia de lo analizado en los ítems II y III,⁸⁰ lo que nos parece correcto. En todo caso, si se produce alguna cuestionamiento, se deben aplicar íntegramente los fundamentos utilizados en la crítica de la segunda causa de acción (punto II).

Las causales quinta y sexta, que se mantuvieron, se encuentran en el inciso V del artículo 63. Son causas que han sido previstas en la disciplina jurídica de las sociedades cooperativas desde la norma de 1907, lo que nos presenta estabilidad.

Una de ellas fue la reducción del número de socios por debajo del mínimo legal —manteniendo, en este caso, 20 (veinte) socios e innovando admitiendo tanto personas físicas como jurídicas, en los términos de los artículos 6, I y 21, X— siempre que no se restablezca hasta la próxima junta general, celebrada en un plazo no inferior a 6 (seis) meses. De nuevo, nos encontramos con doctrina que argumenta que no se trata de una causa automática de disolución, que sólo se produciría tras la manifestación de la junta general extraordinaria.⁸¹ Debe utilizarse la crítica lanzada en el análisis de la segunda causa, prevista en el punto II, por lo que remitimos al lector al punto.

La otra fue la exigencia de un capital social mínimo, siempre que no se restablezca hasta la próxima junta general, celebrada en un plazo no inferior a seis (6) meses. Incluso si hay opiniones en contrario,⁸² la conclusión de que una causa es automática o no automática no nos parece el mejor camino. Ya hemos tenido ocasión de profundizar en el tema en el análisis de la causa segunda, punto al que remitimos al lector.

La séptima causal mantenida estaba prevista en el numeral VI del artículo 63, la cancelación de la autorización para operar. La causa fue

⁷⁹ POLONIO, *Manual...* 126-127.

⁸⁰ SILVA, *Disolución...* 52.

⁸¹ SILVA, *Disolución...* 52.

⁸² SILVA, *Disolución...* 52.

una innovación introducida por el Decreto-Ley N.º 581 de 1938 y su reglamentación por el Decreto N.º 6.980 de 1941, repitiéndose en normas posteriores. Hasta la promulgación de la Constitución de la República de 1988, la autorización del Estado era una condición para el funcionamiento de la sociedad cooperativa, tanto para su constitución como para su mantenimiento.⁸³

La causa octava que se sostenía era la insolvencia o falta de condiciones operativas como causa de disolución, que podía incluirse en la causa sexta (inciso VI del artículo 63), por la posibilidad de intervención previa, pero, sin ella, subsistía como causa en los términos del artículo 75, *caput* y párrafo primero. La norma mantenía la lógica de no admitir la quiebra de todas las sociedades cooperativas, en los términos del artículo 4, *caput*, razón por la cual, en caso de insolvencia, seguía otro procedimiento.

Innovando en las causas de disolución que operan por ministerio de la ley, se presentó una novena causal, prevista en el artículo 63, inciso VII, que se refería a la paralización de actividades por más de 120 (ciento veinte) días. Las sociedades cooperativas tuvieron, y siguen teniendo, un papel muy importante en el desarrollo socioeconómico del país, y no hay interés en mantener aquellas que no estaban realizando algún tipo de actividad. Es la suma de un propósito económico y político, que también encontramos en las normas anteriores.⁸⁴ El período de 120 (ciento veinte) días de paralización de actividades caracterizó por una falta de interés de los socios,⁸⁵ siendo reconocido como incumplimiento del mencionado rol y sus propósitos. La paralización por el término legal es causa e inicia el estado de liquidación, tema ya presentado en el análisis de la primera causa (ítem II), que puede ser interrumpido.

Con la promulgación de la Constitución Federal de 1988, la Ley N.º 5.764 de 1971 tuvo disposiciones recibidas y otras no recibidas.⁸⁶ Como ya hemos analizado cada una de las causas anteriores, aquí nos interesa señalar lo que no se recibió.

El artículo 5.XVIII de la Constitución Federal de 1988 eliminó la necesidad de autorización previa para la creación y funcionamiento de cooperativas, salvo en⁸⁷ casos específicos, como el ejemplo de las sociedades cooperativas de crédito (artículo 192 de la Constitución Fe-

⁸³ SILVA, *Disolución...* 52-53.

⁸⁴ ALVES, *La Sociedad...* 184.

⁸⁵ SILVA, *Disolución...* 53.

⁸⁶ ALVES, *La Sociedad...* 208-209.

⁸⁷ MUFFIOLETTI, *Las sociedades...* 113.

deral) que no están sujetas a la Ley N.º 5.764 de 1971, lo que se confirma a través del artículo 116. Aquí se restableció la lógica encontrada en el Decreto N.º 1.637 de 1907, el Decreto N.º 22.239 de 1932 y el Decreto N.º 24.647 de 1934, con la no recepción del inciso VI del artículo 63 y su exclusión como causa legal de disolución de las sociedades cooperativas. Otro punto interesante es la no aceptación de la parte final del artículo 64, que otorgaba al órgano ejecutivo federal la facultad de iniciar la disolución judicial, si no se producía voluntariamente.⁸⁸ Actualmente, en los términos del citado artículo, sólo la junta general extraordinaria y los accionistas tienen legitimación para solicitar judicialmente las causas de disolución que operen de pleno derecho.

El Código Civil de 2002 no modificó las causales legales para la disolución de las sociedades cooperativas. Además de no reglamentar la materia estudiada, la cual ya se encuentra regulada en la Ley N.º 5.764 de 1971. El artículo 1.093 del Código Civil reconoce expresamente la aplicación de la Ley especial en las materias no reguladas por ella. Sin embargo, no podemos dejar de mencionar una sentencia judicial que flexibilizó la no alteración de las causas de disolución de las sociedades cooperativas por la entrada en vigor del Código Civil.

La decisión implicó la causa de disolución del cambio en su forma jurídica, innovación introducida por el Decreto N.º 22.239 de 1932, que se mantuvo estable hasta la Ley N.º 5.764 de 1971.

La Segunda Sala del Tribunal Superior de Justicia (STJ), al analizar el REsp N.º 1.528.304/RS, de la Relatoría del Magistrado Humberto Martins, entendió que el cambio en la forma jurídica no genera la disolución de la Ley y la liquidación de la sociedad cooperativa, aun con la disposición expresa en el artículo 63, IV de la Ley N.º 5.764 de 1971. El caso se refería al cambio de una sociedad cooperativa a una sociedad limitada. La base utilizada fue que las sociedades cooperativas son sociedades simples (artículo 4.º de la Ley N.º 5.764 de 1971) y no ejercen actividad empresarial (artículo 1.093 del Código Civil), por lo que el cambio en su forma jurídica debe analizarse junto con el artículo 1.113 del Código Civil, que autoriza el cambio de tipo societario sin necesidad de disolución o liquidación. solo salvaguardando el cumplimiento de los requisitos legales para la constitución y registro del nuevo tipo societario, ya que la persona jurídica es una. Por lo tanto, concluye que el artículo 63, IV de la Ley N.º 5.764 de 1971 debe interpretarse como una resolución de la función social para la cual fue creada la sociedad cooperativa.⁸⁹

⁸⁸ SILVA, *Disolución...* 52-53.

⁸⁹ BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Segundo Turma. REsp n. 1.528.304/RS, ponente Ministro Humberto Martins, juzgado el 20/08/2015, DJe del 01/09/2015. Brasília, 2015.

A pesar de que existen brillantes sentencias dictadas por la Sala Segunda del STJ, la interpretación aplicada al caso concreto no nos parece acorde con nuestra legislación. El artículo 1.093 del Código Civil limita expresamente a su capítulo las normas que regulan las sociedades cooperativas. El artículo 1.113 del Código Civil no se encuentra en el mismo capítulo que el artículo 1.093, por lo que creemos que debe prevalecer su parte final, que indica la aplicación de la norma especial: la Ley N.º 5.764 de 1971. Es decir, el cambio en la forma jurídica ha quedado como causa de disolución desde la norma de 1932, por lo que la existencia de dicho hecho inicia el proceso de disolución con la fase inicial que desencadena las fases de liquidación y extinción de la sociedad cooperativa, preservando así las características propias de esta sociedad.

4.2. Liquidación y sus formas

Segunda fase de la disolución en el sentido *amplio* de una sociedad cooperativa,⁹⁰ la liquidación se presenta en el ámbito societario, según la consideración de Mauro Rodrigues Penteado, como término plural, (i) que se ocupa de la situación jurídica de la sociedad después de la verificación de una causa de disolución, ya sea legal o voluntaria, (ii) que se ocupa del procedimiento de realización del bien, el pago de las obligaciones y el reparto del saldo, si existe⁹¹ y la Ley no prohíbe ni determina otro destino.⁹²

Debido a la amplitud del tema y a los límites del artículo, optamos por realizar un fragmento para indagar específicamente en la evolución histórico-legislativa de las formas o modalidades de liquidación, que pueden ser: (i) sin intervención judicial, y pueden darse (i.a) de forma voluntaria o amistosa, por iniciativa de la propia sociedad cooperativa y de sus socios; i.b) extrajudicial o administrativamente, por iniciativa de terceros, si existiere disposición legal, como ocurrió desde el Decreto N.º 6.980 de 1941⁹³ hasta la promulgación de la Constitución de la República de 1988; (ii) judicialmente, cuando no exista liquidación voluntaria o extrajudicial, iniciada por cualquiera de los legitimados de

⁹⁰ BULGARELLI, *Sociedades*.... 227-228.

⁹¹ PENTEADO, *Disolución*... 20-21.

⁹² En la evolución histórico-legislativa de las sociedades cooperativas, algunas normas determinaron un destino para el equilibrio que no era para los socios, por lo que destacamos la parte final «si la Ley no prohíbe o determina otro destino».

⁹³ ALVES, *La Sociedad*.... 184.

la primera fase, que podrá subdividirse en (ii.a) no concursal, es decir, cuando no exista participación de intereses de terceros no socios, limitada a los intereses de cooperativistas, o (ii.b) quiebra, cuando exista participación de terceros no socios.⁹⁴

4.2.1. DECRETO N.º 1.637 DE 1907

Siguiendo las formas de liquidación antes expuestas, encontramos que el Decreto N.º 1.637 de 1907 permitía expresamente la liquidación voluntaria. Privilegiar una mayor autonomía de la voluntad de los accionistas en detrimento de la intervención estatal, destacando dos puntos: (i) la necesidad de una disposición expresa en el acta constitutiva para la elección de las formas de liquidación, con un amplio margen de definición por parte de los socios, en los términos del artículo 14, 7, bajo pena de nulidad de las primeras; (ii) la necesidad de una disposición expresa en el Acta Constitutiva que defina el destino del fondo de reserva en caso de liquidación, en el mismo artículo 14, 8, bajo pena de nulidad del primero.

La liquidación extrajudicial no existía en el Decreto N.º 1.637 de 1907.

En cuanto a la liquidación judicial, debemos dividirla en liquidación concursal y no concursal.

La liquidación judicial no concursal, a pesar de no contar con una disposición legal expresa, fue el resultado de una interpretación constitucional y legal. Durante la vigencia del Decreto N.º 1.637 de 1907 estuvo vigente la Constitución de la Primera República de 1891, la cual, si bien no preveía la garantía de la inalienabilidad del Poder Judicial, la doctrina entendía que estaba implícita, destacando la existencia del derecho a la protección judicial.⁹⁵ Además, no hay que olvidar que el artículo 10 permitía la aplicación de normas de tipo societario elegidas por los accionistas si no violaban las disposiciones especiales de la norma de 1907.⁹⁶ Esto también podría servir de base para la referida liquidación si el tipo elegido tuviera una disposición expresa, por ejemplo, para las sociedades anónimas reguladas por el Decreto N.º 434 de 1891 y el Código de Comercio de 1850.

La liquidación concursal también se encontró en el Decreto N.º 1.637 de 1907, sin disposición legal expresa. Las sociedades coope-

⁹⁴ PENTEADO, *Disolución...* p. 21.

⁹⁵ BASTOS, Celso Ribeiro; MARTINS, Ives Gandra. *Comentarios a la Constitución de Brasil: promulgada el 5 de octubre de 1988*, v. 2. São Paulo: Saraiva, 1989. 170-171.

⁹⁶ ALVES, *La Sociedad...* 181-182.

rativas no estaban excluidas de las normas concursales, ya que podían adoptar la forma de cualquier sociedad mercantil conocida (artículo 10) y, en su mayor parte, no se consideraba un tipo específico de sociedad, sino más bien una forma específica de una sociedad de ejercer su actividad.⁹⁷ Como podrían declararse en quiebra, la quiebra podría seguir el procedimiento concursal específico para casos de insolvencia. Si no existían motivos para la quiebra, es decir, si la causa era diferente y había concurrencia de acreedores, el procedimiento a seguir era similar al procedimiento no concursal.

4.2.2. DECRETO N.º 22.239 DE 1932

La liquidación voluntaria fue permitida por el Decreto N.º 22.239 de 1932.⁹⁸ Mantuvo la lógica de la norma de 1907 con una ligera diferencia, el hecho de que no trató como nulidad la falta de previsión de la cuestión de la liquidación en el acto constitutivo, en los términos del artículo 6, 12. Se innovó con el establecimiento de la competencia de la junta general extraordinaria para designar al liquidador, acto del procedimiento de liquidación voluntaria, en el artículo 43, VI.

A pesar de que fue en una época en la que se inició el objetivo de utilizar las sociedades cooperativas con fines económicos y políticos, con estricta supervisión y control,⁹⁹ en la vigencia del Decreto N.º 22.239 de 1932 no hubo liquidación extrajudicial.

Con respecto a la liquidación judicial, también debemos dividirla en quiebra y no quiebra.

La liquidación judicial no concursal se basó de manera similar a lo que estudiamos en la norma de 1907, ya que ambas fueron normas publicadas bajo la Constitución de la Primera República de 1891. La norma de 1932 no reproducía el artículo 10 de la norma de 1907,¹⁰⁰ pero sí presentaba el párrafo nueve del artículo 6, que también podía utilizarse como base para la liquidación judicial no concursal. Las normas generales del derecho societario se encuentran en el Código de Comercio de 1850, en particular en los artículos 334 y siguientes.

La liquidación judicial de la quiebra también se encontró en el Decreto N.º 22.239 de 1932, de manera similar, pero atemperada en relación a lo que estudiamos en la norma de 1907. Quedan ex-

⁹⁷ BULGARELLI, *Naturaleza...* 33.

⁹⁸ SILVA, *Disolución...* 46.

⁹⁹ ALVES, *La Sociedad...* 184.

¹⁰⁰ ALVES, *La Sociedad...* 185-186.

presamente excluidas del concurso o quiebra algunas sociedades cooperativas, concretamente las previstas en el artículo 38, siempre que no realicen actos que modifiquen su naturaleza, y sea posible la quiebra de las no excluidas.¹⁰¹ Por lo tanto, los que no se sometieron al concurso siguieron el procedimiento similar a la liquidación judicial no concursal. Aquellos que se declararon en quiebra siguieron el procedimiento concursal específico, pero si la causa no era la quiebra, podían seguir un procedimiento similar al procedimiento no concursal.

4.2.3. DECRETO N.º 24.647 DE 1934

En el Decreto N.º 24.647 de 1934 se procedió a la liquidación voluntaria.¹⁰² Mantuvo el establecimiento de la competencia de la junta general extraordinaria para nombrar al liquidador, acto del procedimiento de liquidación voluntaria, en el artículo 31, VI.

Todavía estábamos en un período de estricta supervisión y control de las sociedades cooperativas,¹⁰³ pero no había ninguna forma de liquidación extrajudicial.

La liquidación judicial se dividió en concursal y no concursal.

La liquidación judicial no concursal mantuvo una base similar a la que estudiamos en las normas de 1907 y 1932, diferenciando el parámetro constitucional, aquí en la Constitución de la República de 1934. Siguió las reglas generales del derecho societario que se encontraban en el Código de Comercio de 1850, en particular en los artículos 334 y siguientes.

La liquidación judicial también se encontró en el Decreto N.º 24.647 de 1934, sin remisión expresa. De manera similar a la norma de 1932, algunas sociedades cooperativas estaban expresamente excluidas de la quiebra, específicamente las previstas en el artículo 27, siempre que no realizaran actos que cambiaran su naturaleza, y fuera posible la quiebra de las no excluidas.¹⁰⁴ Por lo tanto, los que no se sometieron al concurso siguieron el procedimiento similar a la liquidación judicial no concursal. Aquellos que se declararon en quiebra siguieron el procedimiento concursal específico, pero si la causa no era la quiebra, podían seguir un procedimiento similar al procedimiento no concursal.

¹⁰¹ BULGARELLI, *Naturaleza...* 83.

¹⁰² SILVA, *Disolución...* 46.

¹⁰³ ALVES, *La Sociedad...* 184.

¹⁰⁴ BULGARELLI, *Naturaleza....* 83.

4.2.4. DECRETO-LEY N.º 581 DE 1938

El Decreto-Ley N.º 581 de 1938 retomó el Decreto N.º 22.239 de 1932 que, como ya se ha estudiado, tenía como forma de liquidación voluntaria y judicial (no quiebra¹⁰⁵ y quiebra).

Específicamente en lo que se refiere al procedimiento no concursal o a las cooperativas que podían declararse en quiebra o quiebra, pero no existía la causa respectiva, llamamos la atención sobre el advenimiento del Código de Procedimiento Civil de 1939, que detallaba, de manera general y abstracta, el procedimiento de liquidación judicial de las sociedades civiles y mercantiles.

En síntesis, sin pretender agotar el tema, el procedimiento destacó los siguientes momentos: (i) el procedimiento se inicia con el nombramiento del liquidador, de conformidad con el artículo 657, *caput* y párrafos; (ii) firma del término por el liquidador; (iii) el cumplimiento, por parte del liquidador, de las obligaciones previstas en la ley, para cumplir con el objeto del procedimiento de liquidación, previsto en el artículo 660; (iv) la reorganización de los trabajos del liquidador, con un plazo para la presentación de objeciones, el ejercicio del proceso contradictorio y las decisiones sobre los puntos, de conformidad con los artículos 633 a 636.¹⁰⁶

Levando a cabo el propósito económico y político a través de una mayor vigilancia y control del Estado,¹⁰⁷ la norma innovó con la introducción de lo que llamamos liquidación extrajudicial preliminar, después de la publicación del Decreto N.º 6.980 de 1941. El cuarto párrafo del artículo 4.º del Decreto N.º 6.980 de 1941 es explícito al mencionar que una vez revocada la inscripción por el órgano fiscalizador, éste enumeraba los bienes, libros y documentos societarios, levantando acta, es decir, realizaba un acto de competencia del liquidador,¹⁰⁸ aun con la posibilidad de reversión descrita en el quinto párrafo del mismo artículo o el seguimiento de la liquidación por parte de los socios depositarios, descrito en el párrafo sexto.

4.2.5. DECRETO-LEY N.º 5.893 DE 1943

En el Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, hubo un gran avance con la sistematización de las formas de liquidación en el artículo 35, insertado

¹⁰⁵ Lo que cambia aquí es el parámetro constitucional, que es la Constitución de la República de 1934.

¹⁰⁶ BULGARELLI, *Sociedades...* 228-229.

¹⁰⁷ ALVES, *La Sociedad...* 184.

¹⁰⁸ Para confirmar la afirmación, en la actual regulación de las sociedades cooperativas (Ley N.º 5.764 de 1971) encontramos entre las obligaciones de los liquidadores la descrita anteriormente, en el artículo 68, III.

por primera vez en su propio capítulo, el capítulo X – «De la Reforma, Transformación, Incorporación, Fusión, Disolución y Licuación». El precepto reconocía expresamente todas las formas de liquidación presentadas al inicio del tema que estamos estudiando, salvo el concurso judicial con el procedimiento concursal.

En el apartado 1 del artículo 35 encontramos la liquidación voluntaria, que puede ser con o sin la asistencia de la S.E.R., en los casos previstos en los estatutos. La posibilidad de asistencia confirmó el uso económico y político de las sociedades cooperativas, así como el período de mayor control y supervisión del Estado que se inició durante el primer gobierno de Getúlio Vargas.¹⁰⁹

El artículo 35.2 presentaba la forma de liquidación extrajudicial o administrativa, realizada a iniciativa de terceros, no de socios, indicando cuáles serían las hipótesis. Había dos posibilidades: a) si nos encontrábamos ante una de las causas de disolución previstas en la norma (causas de disolución por ministerio de la ley) y la junta no nombraba liquidador dentro de los treinta (30) días siguientes a la comprobación del hecho; b) Inercia de la sociedad cooperativa en el nombramiento del liquidador o resolución de la forma de liquidación, en caso de intervención del órgano competente combinada con inercia de regularización voluntaria que haya dado lugar a la disolución. En ambos casos, el liquidador fue nombrado por la S.E.R.

La liquidación judicial, como ya hemos visto, puede ser concursal y no concursal.

El artículo 35, inciso 3.º del Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943 presentaba la forma de liquidación judicial no concursal. Se trataron de casos en los que se decretaba la disolución de la sociedad cooperativa mediante sentencia firme e inapelable, continuando el proceso de disolución con la judicialización de la fase de liquidación. En este caso, la norma seguía permitiendo la posibilidad de nombrar un liquidador por la junta general, pero si esto no ocurría, el nombramiento era responsabilidad del juez. De nuevo, al estar ante un periodo de mayor intervención estatal, era necesaria la participación de un técnico designado por la S.E.R.

Existía la liquidación judicial del concurso, respetando el artículo 2.º, que prohibía la quiebra de cualquier sociedad cooperativa. Por lo tanto, siguió un procedimiento distinto al de la quiebra, con énfasis en lo establecido en el Código de Procedimiento Civil de 1939.

¹⁰⁹ ALVES, *La Sociedad...* 184.

4.2.6. DECRETO-LEY N.º 8.401 DE 1945

El Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945 prorrogó el Decreto N.º 22.239 de 1932 y el Decreto-Ley N.º 581 de 1938, lo que significó que las formas de liquidación dejaron de estar sistematizadas en una sola disposición. Se encontraron todas las formas, incluida la liquidación judicial concurrente con el procedimiento concursal para las sociedades cooperativas no excluidas de la quiebra, concretamente las enumeradas en el artículo 38 de la norma de 1932.¹¹⁰

Para evitar repeticiones, nos remitimos al análisis de estas normas, en particular al del Decreto-Ley N.º 581 de 1938. La única salvedad que se hace, en la liquidación judicial no concursal o concursal en los casos que no eran concursales, se refiere al procedimiento, ya que estaba vigente el Código de Procedimiento Civil de 1939.

4.2.7. DECRETO-LEY N.º 59 DE 1966

Con el Decreto-Ley N.º 59 de 1966, reglamentado por el Decreto N.º 60.597 de 1967, la fase de liquidación volvió a ser tratada exclusivamente, en la sección I – «Liquidación», del capítulo XI.

La liquidación voluntaria se ubicaba en el artículo 79, mientras que la liquidación extrajudicial o administrativa, la única expresada nominalmente, estaba en el artículo 89. Esto fue iniciado por el organismo regulador mientras la sociedad cooperativa no pudo operar, con especial énfasis en las situaciones de insolvencia.

La liquidación judicial es posible si se respeta la prohibición del artículo 1. Era posible la liquidación sin quiebra. Esto no se encontró expresamente en el apartado, sino que fue admitido con base en el artículo 88, párrafo único, así como en la interpretación constitucional y sistemática del propio Decreto N.º 60.597 de 1967. El primero destaca como parámetro la Constitución de la República de 1967, que en su artículo 150, cuarto párrafo, reconoció la inalienabilidad del Poder Judicial como garantía fundamental.¹¹¹ La segunda parte de la existencia de disolución judicial, sobre la base del artículo 78.4, con el fin de reconocer, mediante una interpretación sistemática, la fase de liquidación judicial no concursal.

Su procedimiento fue expresamente detallado en el Decreto N.º 60.597 de 1967, razón por la cual se mostraron como el idóneo para las liquidaciones judiciales, principalmente por su especialidad, sin

¹¹⁰ BULGARELLI, *Naturaleza...* 83.

¹¹¹ BASTOS y MARTINS, *Comentarios...* 170-171.

perjuicio, en caso de omisión, de la utilización del procedimiento del Código de Procedimiento Civil de 1939.

4.2.8. LEY N.º 5.764 DE 1971

La Ley N.º 5.764 de 1971 mantuvo originalmente el formato de las normas que la precedieron, admitiendo todas las formas de liquidación que estamos estudiando, con excepción del procedimiento concursal por liquidación concursal judicial.

La liquidación voluntaria estaba expresamente prevista en el artículo 65, mientras que la liquidación administrativa o extrajudicial estaba prevista en el artículo 75.

La liquidación judicial —no concursal y concursal— no estaba expresamente prevista en el artículo 64, sino que resultaba de la interpretación del artículo 74, párrafo único y de la garantía constitucional de la inalienabilidad del Poder Judicial, prevista en el artículo 153, cuarto párrafo de la Constitución de la República de 1967, modificada por la Enmienda Constitucional N.º 1 de 1969, modificada posteriormente por la Enmienda Constitucional N.º 7 de 1977. La liquidación judicial es posible, de conformidad con el artículo 4. Específicamente en cuanto al procedimiento, éste fue definido en la Ley N.º 5.764 de 1971 y las eventuales omisiones podían ser subsanadas por el Código de Procedimiento Civil de 1939. Con el advenimiento del Código de Procedimiento Civil de 1973, que mantuvo en el artículo 1.228, VII el procedimiento del Código de Procedimiento Civil de 1939, se dispuso el procedimiento de insolvencia civil. Por lo tanto, la liquidación concursal siguió el procedimiento de insolvencia civil, mientras que para la liquidación no concursal siguió el procedimiento de liquidación de empresas ya existente en las normas anteriores.¹¹²

Aquí, abrimos un paréntesis rápido. Una innovación legislativa interesante fue la del artículo 76, con la introducción del período de espera o período de *estancia*.¹¹³ Con la publicación de la resolución deliberante de la liquidación o del acta de la asamblea que la deliberó, cualquier acción judicial¹¹⁴ contra la sociedad cooperativa —independientemente de la naturaleza, liquidez, certeza y exigibilidad— quedará suspendida por un período de 1 (un) año, pudiendo ser prorrogada por otro 1 (un) año por decisión de la Asamblea con publicación posterior o nueva decisión, sin perjuicio del flujo de interés legal o conven-

¹¹² MUFFIOLETTI, *Las sociedades...* 116.

¹¹³ BULGARELLI, *Sociedades...* 263.

¹¹⁴ SILVA, *Disolución...* 61.

cional y los accesorios respectivos.¹¹⁵ Legalmente, el período total de suspensión es de 2 (dos) años, hecho que llevó al Tribunal Superior de Justicia (STJ) a decidir que es imposible extenderse más allá de la misma.¹¹⁶ La norma facilitaba, durante un cierto período, el cumplimiento de las obligaciones del síndico, así como evitaba una posible violación de la regla prevista en el artículo 71, ya que ciertos acreedores podían utilizar un juicio en curso para realizar actos de contricción de bienes,¹¹⁷ que incluso podían invertir el orden de recepción.

Con la promulgación de la Constitución de la República de 1988, que recibió disposiciones de la Ley N.º 5.764 de 1971, las formas de liquidación sufrieron un cambio importante, es decir, la exclusión de la liquidación administrativa o extrajudicial, ya que¹¹⁸ el artículo 5, XVIII del texto constitucional inaugura un período de liberalización de las cooperativas.¹¹⁹ Con la no recepción del artículo 75 de la Ley N.º 5.764 de 1971,¹²⁰ existen actualmente las formas de liquidación, considerando que el Código Civil de 2002 no interfirió en el tema: a) liquidación voluntaria o amistosa y b) intervención judicial no concursal e intervención judicial no concursal.

5. Conclusión

El surgimiento del cooperativismo en Rochdale en 1844, así como su difusión a varios países europeos y latinoamericanos, se hizo eco en Brasil después de 45 años, con la «Cooperativa Económica de Empleados Públicos de Ouro Preto» en 1889. Al igual que en los países europeos, existe la necesidad de disciplinar jurídicamente a las sociedades cooperativas. Aunque se ha informado de que la primera norma fue el Decreto N.º 979 de 1903, que no disciplinaba en lo más mínimo la materia, se entiende mayoritariamente que la primera fue el Decreto N.º 1.637 de 1907.

A partir de ahí se suceden las normas: el Decreto N.º 22.239 de 1932, el Decreto N.º 24.647 de 1934, el Decreto-Ley N.º 581 de

¹¹⁵ PENTEADO, *Disolución...* 115.

¹¹⁶ BRASIL. Tribunal Superior de Justicia. Tercera Truma. REsp n. 1.833.613/DF, ponente Magistrado Paulo de Tarso Sanseverino, juzgado el 17/11/2020, DJe del 20/11/2020. Brasília, 2020.

¹¹⁷ SILVA, *Disolución...* 61.

¹¹⁸ SILVA, *Disolución...* 60.

¹¹⁹ ALVES, *La Sociedad...* 208.

¹²⁰ GONÇALVES NETO, *Sociedad Cooperativa...* 400.

1938 (que reprobó la norma de 1932), el Decreto-Ley N.º 5.893 de 1943, el Decreto-Ley N.º 8.401 de 1945 (que repitió la norma de 1932 y 1938), el Decreto-Ley N.º 59 de 1966 (reglamentado por el Decreto N.º 60.597 de 1967), Ley N.º 5.764 de 1971 (ampliamente aceptada por la Constitución de la República de 1988) y el Código Civil de 2002.

Un análisis detallado de la evolución histórico-legislativa es importante para indagar en la existencia o no de una estabilidad normativa de algunos temas. Debido a la amplitud del asunto, hacemos un corte e investigamos el acto cooperativo, las causas de disolución y las formas de liquidación de una sociedad cooperativa.

Específicamente en la investigación del acto cooperativo, su positivización pasó a ser defendida doctrinalmente, con el objetivo de extraer de la sociedad cooperativa la máxima contribución al desarrollo socioeconómico brasileño. Aunque hay autores que abogan por la positivización desde la norma de 1932, su positivización se dio solo en la norma de 1966 y su regulación de 1967, sin el uso de la norma de 1962. *Nomen iuris* Ley de Cooperativas, que sólo llegó a utilizarse en la actual norma de 1971. Por lo tanto, desde 1966 el concepto jurídico de acto cooperativo se ha mantenido estable en el ordenamiento jurídico brasileño. La estabilidad no es sinónimo de ausencia de controversia, especialmente en materia fiscal.

En la investigación de las causas de disolución, afirmadas desde nuestra primera norma que disciplinaba a la sociedad cooperativa, encontramos que algunas han permanecido hasta nuestra norma actual, mientras que otras han sido suprimidas. Las innovaciones introducidas por la norma de 1932 también se han mantenido estables. Algunos han sufrido modificaciones, por ejemplo, el número mínimo de miembros, pasando de 7 (siete) a 12 (doce), volviendo a 7 (siete) y pasando a 20 (veinte). Otras innovaciones, supresiones y reinserciones ocurrieron con las otras normas que trataban el tema. En general, la mayoría de las causas de disolución se mantienen estables en nuestra legislación, hecho que es importante y conserva muchas características específicas del tipo societario cooperativo.

Cuando investigamos las formas de liquidación, encontramos que la liquidación voluntaria y la liquidación judicial se han mantenido estables desde la norma de 1907. Sólo hay una salvedad, en relación con el procedimiento de liquidación judicial, que en el proceso concursal varió mucho. En la liquidación extrajudicial o administrativa, encontramos que no estaba prevista en las normas de 1907, 1932, 1934, sino que se incluyó tímidamente en 1941, durante la vigencia de la norma de 1938 (a través de la práctica de una ley). Su expresión ampliamente

positiva se encuentra en la norma de 1943 y se mantuvo hasta el advenimiento de la Constitución de la República de 1988.

El análisis histórico-legislativo brasileño del acto cooperativo, de las causas de disolución y de las formas de liquidación de una sociedad cooperativa permite concluir, a través del método deductivo, que existe, en gran medida, una estabilidad normativa. La conclusión es importante porque proporciona mayor seguridad jurídica en la disciplina normativa de la sociedad cooperativa, que es esencial para el desarrollo socioeconómico brasileño.

6. Referencias

- ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção. 2022. «La Sociedad Cooperativa en el Código Civil de 2002: un análisis histórico-legislativo». *El Derecho de Sociedades en los 20 años del Código Civil*. Río de Janeiro: Editora Processo. págs. 173-238.
- ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção; PORTELLA, Raphael Ricci. 2024. «La disolución de las sociedades cooperativas y su evolución histórico-legislativa em Brasil». *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, v. 10, n.º 1.
- ALVES, Francisco de Assis y MILANI, Inmaculada Abendante. 2003. *Sociedades Cooperativas: Régimen Jurídico y Procedimientos Legales para la Constitución y Funcionamiento*, 2.ª ed. São Paulo: Editora Juárez de Oliveira.
- AQUINO, Leonardo Gomes de. 2010. «Los trámites en la constitución de sociedades estatutarias: sociedad anónima y sociedad cooperativa». *Revista de Derecho Bancario y Mercado de Capitales, São Paulo*, v. 50, p. 91-102.
- BASTOS, Celso Ribeiro; MARTINS, Ives Gandra. 1989. *Comentarios a la Constitución de Brasil: promulgada el 5 de octubre de 1988*, v.2. São Paulo: Saraiva.
- BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. 2015. REsp n. 1.528.304/RS, ponente Magistrado Humberto Martins, juzgado el 20/08/2015, DJe del 01/09/2015. Brasilia.
- BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Primeira Seção. 2016. REsp n. 1.141.667/RS, ponente Ministro Napoleão Nunes Maia Filho, juzgado el 27/4/2016, DJe del 4/5/2016. Brasilia.
- BRASIL, Superior Tribunal de Justiça Terceira Turma. 2020. REsp n. 1.833.613/DF, ponente Magistrado Paulo de Tarso Sanseverino, juzgado el 17/11/2020, DJe del 20/11/2020. Brasilia.
- BULGARELLI, Waldirio. 1961. *Naturaleza jurídica de la Sociedad Cooperativa*. São Paulo: Classico Científica.
- BULGARELLI, Waldirio. 1998. *Las Sociedades Cooperativas y su Disciplina Jurídica*. Río de Janeiro: Renovar.
- BULGARELLI, Waldirio. 2000. *Sociedades comerciales: sociedades civiles y sociedades cooperativas: empresas y establecimientos comerciales*, 9 ed. São Paulo: Atlas.

- CARVALHOSA, Modesto. 2003. *Comentarios al Código Civil, v.13* (Coord. Antônio Junqueira Azevedo). São Paulo: Saraiva.
- CRACOGNA, Dante. 2019. «Derecho cooperativo e identidad cooperativa una visión latino-americana». *Direito cooperativo e identidade cooperativa de-recho cooperativo e identidade cooperativa*. p. 53-70.
- GARCÍA, Antonio. 1976. «El sector cooperativo en el desarrollo de América latina». *El Trimestre Económico*, vol. 43, n.º 170(2), p. 321-49. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/20856554>.
- GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. 2018. Sociedad Cooperativa. De moda. CARVALHOSA, Modesto (coordinador). *Tratado de Derecho Mercantil, Vol. II: Empresa unipersonal con responsabilidad limitada y sociedad*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, Pág. 380.
- KRUEGER, Guilherme. 2010. «O sentido do ato cooperativo e o princípio de intercooperação na Lei Uruguia 18.409/2008». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 44 (diciembre), 145-58. <https://doi.org/10.18543/baidc-44-2010pp145-158>.
- KRUEGER, Guilherme. 2011. «Um ensaio sobre o adequado tratamento ao ato cooperativo de consumo». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 45 (diciembre), 93-107. <https://doi.org/10.18543/baidc-45-2011pp93-107>.
- KRUEGER, Guilherme; RIBEIRO, Pedro. 2022. «Urbi et orbi: o cooperativismo como expressão prática do princípio da subsidiariedade». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 60 (julio), 191-219. <https://doi.org/10.18543/baidc.2264>.
- LUZ FILHO, Fábio. 1961. *Teoría y Práctica de las Sociedades Cooperativas*, 5 ed. Río de Janeiro: Irmãos Pomgetti – Editores.
- NASCIMENTO, Carlos Valder do. 2007. *Teoría General de los Actos Cooperativos*. São Paulo: Malheiros.
- MACGREGOR, D. H. 1933. «Tributación de los dividendos cooperativos». *The Economic Journal*, vol. 43, núm. 169, p. 40-55. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/2224061>.
- MARTINS, Ives Gandra da Silva. 2023. «La Ley de Cooperativas y el Tratamiento Tributario Constitucional». *Doctrina STJ – Edición conmemorativa – 15 años*. Brasilia. Disponible en: <https://www.stj.jus.br/publicacaoinstitucional/index.php/Dout15anos/article/view/3678>, consultado el 07 de septiembre de 2023.
- MUFFIOLETTI, Emanuelle Urbano. 2015. *Las sociedades cooperativas y el Régimen Jurídico de la Competencia: la recuperación de sociedades y concursos de acreedores, la insolvencia civil y la liquidación extrajudicial y la sociedad cooperativa*. São Paulo: Almedina.
- MÜLLER, Alberto García. 2020. *Derecho Cooperativo: mutualidad y economía social y solidaria*. Mérida. Disponible en: <https://ciriec-colombia.org/wp-content/uploads/2020/05/LIBRO-DERECHO-COOPERATIVO.pdf>, consultado el 04 de septiembre de 2023.
- PADILHA, Dráuzio Leme. 1966. *Sociedades Cooperativas: organización, contabilidad y legislación*. São Paulo: Atlas.

- PENTEADO, Mauro Rodrigues. 2000. *Disolución y Liquidación de Sociedades*, 2 ed. São Paulo: Saraiva.
- POLONIO, Wilson Alves. 1999. *Manual de Sociedades Cooperativas*, 2 ed. São Paulo: Atlas.
- SILVA, Claudemir da. 2001. *Disolución y liquidación de cooperativas: saber evitar*. 1 ed. Goiânia: Editora Bandeirante.
- SOARES, José Julio. 1955. *Las sociedades cooperativas y el régimen democrático*, 5 ed. Río de Janeiro.
- STAPLES, Elizabeth. 1942. «Democracia Económica». *Southwest Review*, vol. 27, n.º 2, p. 184-96. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/43466616>.
- VARGAS VASSEROT, Carlos. 2024. «Realidades y mitos en torno al derecho de baja voluntaria de los socios de las cooperativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 147, n.º mayo:: e95986. <https://doi.org/10.5209/reve.95986>.

La reforma constitucional española de 2024 sobre discapacidad y la alternativa cooperativa para la inserción sociolaboral de las personas con discapacidad

(The Spanish constitutional reform of 2024 on disability and the cooperative alternative for the social and labour insertion of people with disabilities)

Santiago Larrazabal Basáñez¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3084>

Recibido: 31.05.2024

Aceptado: 03.10.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: I. Introducción. II. El marco internacional y europeo: protección de la discapacidad y fomento de las cooperativas para conseguir la inclusión de las personas con discapacidad. III. El nuevo marco constitucional español de la protección de la discapacidad: la reforma de 2024 del artículo 49 de la Constitución. IV. El marco normativo español de protección de la discapacidad y la alternativa cooperativa. V. Conclusiones. VI. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. The international and European framework: protection of disability and promotion of cooperatives to achieve the inclusion of people with disabilities. III. The new Spanish constitutional framework for the protection of disability: the 2024 reform of article 49 of the Constitution. IV. The Spanish regulatory framework for the protection of disability and the cooperative alternative. V. Conclusions. VI. Bibliography.

Resumen: La reforma del artículo 49 de la Constitución española de 1978 en materia de discapacidad ha supuesto un importante cambio normativo, tanto en la terminología utilizada como en la concepción de la protección de las personas con discapacidad, para garantizar su plena autonomía personal e inclusión social. Y, como sabemos, las cooperativas pueden jugar un papel muy relevante para ello en el ámbito sociolaboral. Una utilización conjunta de las *especialidades constitucionales* puede dar mucho juego. Se trataría de construir una fundamentación jurídica sólida para justificar medidas «audaces» en este campo, combinando la protección efectiva de las personas con disca-

¹ Catedrático de Derecho Constitucional de la Universidad de Deusto. Email: santiago.larrazabal@deusto.es

pacidad del nuevo artículo 49, la cobertura constitucional del trato diferenciado que se puede dar a las cooperativas en virtud de la obligación constitucional de fomentarlas a través de una legislación adecuada (artículo 129.2), la prohibición de discriminación por discapacidad (artículo 14) y la promoción de medidas de acción positiva para lograr la igualdad real y efectiva (artículo 9.2), previstas también en los Tratados y acuerdos internacionales en materia de derechos humanos ratificados por España que, además, son canon de interpretación de la normativa española de derechos y libertades fundamentales (artículo 10.2).

Palabras clave: Constitución española; discapacidad; cooperativas; inserción socio-laboral.

Abstract: The reform of Article 49 of the Spanish Constitution of 1978 in the field of disability has meant an important regulatory change, both in the terminology used and in the conception of the protection of people with disabilities, in order to guarantee their full personal autonomy and social inclusion. And, as we know, cooperatives can play a very relevant role in this respect in the socio-labour field. A joint use of *constitutional specialities* can be very useful. It would be a matter of building a solid legal basis to justify 'bold' measures in this field, combining the effective protection of persons with disabilities in the new Article 49, the constitutional coverage of the differential treatment that can be given to cooperatives by virtue of the constitutional obligation to promote them through appropriate legislation (Article 129. 2), the prohibition of discrimination on grounds of disability (Article 14) and the promotion of positive action measures to achieve real and effective equality (Article 9.2), also provided for in the international human rights treaties and agreements ratified by Spain, which are also a canon for the interpretation of Spanish legislation on fundamental rights and freedoms (Article 10.2).

Keywords: Spanish Constitution; disability; cooperatives; social and labour insertion.

I. Introducción

La lucha jurídica por la dignidad y el libre desarrollo de las personas con discapacidad es una batalla que viene de largo e intenta superar la secular postración y discriminación que viene sufriendo este colectivo de personas. Ha costado mucho esfuerzo que la normativa internacional y europea hayan hecho suya esta lucha a través de Declaraciones, Tratados internacionales, Convenios, etc. y que los Tribunales hayan apoyado expresamente esta labor. Finalmente, las propias Constituciones han ido recogiendo expresamente ese clamor de protección de los derechos de las personas con discapacidad. En el ámbito jurídico español, la Constitución española de 1978 ya recogió en su artículo 49 la protección de las personas con discapacidad, de una manera meritoria para aquella época, pero, con el paso del tiempo, la concepción que subyacía en dicho artículo e incluso la propia terminología empleada habían quedado notablemente desfasadas. Hacía falta una reforma del artículo 49 para adaptarlo a los nuevos tiempos y a una nueva forma de concebir la discapacidad y de proteger eficazmente a las personas discapacitadas. Esa reforma constitucional no ha sido nada fácil pero finalmente, se ha conseguido su aprobación en febrero de 2024. En este artículo se intentará explicar el proceso de reforma constitucional y lo que la reforma supone en la protección efectiva de las personas con discapacidad en el ámbito jurídico español.

Está muy bien que la Constitución proclame enfáticamente la inclusión social de las personas con discapacidad, pero ese objetivo debe llevarse a la práctica para que la igualdad de las personas con discapacidad sea real y efectiva y no sólo teórica y hay que buscar cauces útiles para ello. Para ello, analizaré brevemente la normativa y jurisprudencia internacional y europea en materia de discapacidad, la regulación de la discapacidad en el derecho español y la normativa internacional, europea e interna en materia cooperativa, para intentar demostrar cómo las cooperativas pueden ser un cauce y ofrecer una alternativa real, práctica y eficaz para lograr una verdadera y no solamente teórica inclusión social de las personas con discapacidad, como es exigible en un Estado social y democrático de Derecho hoy en día. Y con esa misma intención, para justificar medidas «audaces» para conseguir estos objetivos, intentaré construir una fundamentación jurídica combinando la protección efectiva de las personas con discapacidad del nuevo artículo 49, la cobertura constitucional del trato diferenciado que se puede dar a las cooperativas en virtud de la obligación constitucional de fomentarlas a través de una legislación adecuada (artículo 129.2), la prohibición de discriminación por discapacidad (artículo 14) y la promoción de

medidas de acción positiva para lograr la igualdad real y efectiva (artículo 9.2), estas últimas también previstas en los Tratados y acuerdos internacionales en materia de derechos humanos ratificados por España que, además, son canon de interpretación de la normativa española de derechos y libertades fundamentales (artículo 10.2).

II. El marco internacional y europeo: protección de la discapacidad y fomento de las cooperativas para conseguir la inclusión de las personas con discapacidad

Como ya he dejado escrito en otro lugar, (Larrazabal Basáñez, 2019, 63 y ss.), si bien en el ámbito internacional, las Naciones Unidas ya habían aprobado en 1993 las Normas Uniformes sobre igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad², existe un antes y un después en la protección internacional de las personas con discapacidad: la Convención sobre los derechos de las personas con discapacidad, hecha en Nueva York el 13 de diciembre de 2006 y su Protocolo Facultativo, de la misma fecha, que fueron ratificados por España en 2008³. El artículo 1.º de la Convención, al abordar el propósito de la misma, deja claro cuál es su finalidad: promover, proteger y asegurar el goce pleno y en condiciones de igualdad de todos los derechos humanos y libertades fundamentales por todas las personas con discapacidad y promover el respeto de su dignidad inherente. Y también establece qué se entiende por personas con discapacidad, concepto que incluye a «aquellas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales a largo plazo que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás».

En lo que se refiere al ámbito de estudio de este trabajo, el relacionado principalmente con la discapacidad y las cooperativas, hay que destacar el artículo 27.1 de la Convención, que se refiere al trabajo y al empleo. Este artículo dice que los Estados partes en el Convenio reco-

² Mediante Resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, de 20 de diciembre de 1993. El texto puede consultarse en: <https://www.ohchr.org/es/instruments-mechanisms/instruments/standard-rules-equalization-opportunities-persons-disabilities>

³ El instrumento de ratificación por parte del Reino de España de la Convención aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado de 21 de abril de 2008, núm. 96, mientras que el Instrumento de ratificación del Protocolo facultativo aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado del día siguiente, 22 de abril de 2008, núm. 97.

nocen el derecho de las personas con discapacidad a trabajar en igualdad de condiciones con los demás y que ello incluye el derecho a tener la oportunidad de ganarse la vida mediante un trabajo libremente elegido o aceptado y en un mercado y entorno laborales que sean abiertos, inclusivos y accesibles a las personas con discapacidad. Es decir, consagra el reconocimiento del derecho al trabajo, a la igualdad, a la libertad de elección de trabajo y todo ello en el ámbito de un mercado laboral abierto, inclusivo y accesible para las personas discapacitadas. Sobre esta cuestión, hay un debate abierto acerca de si la insistencia del artículo en los entornos laborales abiertos e inclusivos en paralelo a lo que afirma la letra j) de ese mismo apartado, que hace un llamada a que los Estados promuevan «la adquisición por las personas con discapacidad de experiencia laboral en el mercado de trabajo abierto», ha de considerarse como una apuesta de la Convención en favor del empleo ordinario, sin excluir en modo alguno el empleo protegido⁴, al que me referiré más tarde.

Y entre las medidas a adoptar, se incluye la promulgación de legislación, y en el ámbito de la legislación, en su apartado f) la promoción de oportunidades empresariales, de empleo por cuenta propia, de inicio de empresas propias y, se cita específicamente la constitución de cooperativas. Es decir, la propia Convención ya destaca a las cooperativas como un cauce específico para lograr la integración de las personas con discapacidad en mercados y entornos laborales abiertos, inclusivos y accesibles a las personas con discapacidad.

En el ámbito de la Organización Internacional del Trabajo (en adelante, OIT), destacan varios textos a tener en cuenta en relación con las personas con discapacidad y las cooperativas. Por remontarnos a los años 50, y con una terminología hoy ampliamente superada, pero con unas intenciones loables y claras para la protección de las personas con discapacidad, hay que mencionar la Recomendación núm. 99 de 1995, sobre adaptación y readaptación profesionales a los inválidos⁵, cuyo objetivo era que las personas con discapacidad pudiesen obtener y conservar un empleo adecuado. La OIT a se refería en aquellos tiempos a suprimir, con respecto a la formación o al empleo, toda discriminación que estuviese basada en la «invalidez» con terminología de entonces, «discapacidad» con terminología de hoy. Y en su apartado VII, cuando trataba de las medidas para aumentar las oportunidades de

⁴ Gobierno de España. 2023. *Libro Blanco sobre el empleo y la discapacidad*. Madrid: Real Patronato sobre Discapacidad, 243.

⁵ El texto de la Recomendación núm. 99 de la OIT puede consultarse en: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R099

empleo de los inválidos, ya se aludía a medidas que hoy denominaríamos de acción positiva y es aquí, concretamente en su apartado 31 d) donde vuelven a aparecer las cooperativas, cuando se refiere al estímulo para la creación y concesión de facilidades *para la gestión de cooperativas de inválidos o de cualesquiera otras organizaciones análogas administradas por los mismos inválidos o en su nombre*.

Por su parte, es de cita obligada el Convenio número 159 de 1983 sobre la readaptación profesional y el empleo de personas inválidas⁶. Aunque sigue utilizando una terminología superada hoy en día, me gustaría subrayar su artículo 1.4, que hace referencia a la «readaptación profesional» de las personas con discapacidad que debe permitir que dichas personas obtengan, conserven y progresen en un empleo adecuado, promovándose así la integración o la reintegración de estas personas en la sociedad. También hay que tener en cuenta su artículo 4, que ya deja claro que las medidas de acción positiva, encaminadas a lograr la igualdad efectiva de oportunidades y de trato entre los trabajadores inválidos y los demás trabajadores no deberán considerarse discriminatorias respecto de estos últimos. Pero es en la Recomendación núm. 168 de 1983 sobre la readaptación profesional y el empleo para las personas inválidas⁷, que complementa al Convenio núm. 159, donde se recogen numerosas medidas para conseguir dichos fines y en su párrafo núm. 11, se menciona expresamente a las cooperativas en dos apartados: el apartado e), que se refiere al fomento del establecimiento y desarrollo de las cooperativas por personas inválidas y para ellas y el apartado f) que recoge la ayuda gubernamental apropiada para promover la creación y desarrollo por personas inválidas y para ellas de pequeñas empresas y talleres de producción o cooperativos, siempre que tales empresas y talleres se ajusten a normas mínimas preestablecidas.

Además, la Recomendación núm. 205, de 2017, sobre el empleo y el trabajo decente para la paz y la resiliencia⁸, recoge en su apartado 7 f) la necesidad de combatir todo tipo de discriminación por

⁶ El texto de este importante Convenio de la Organización Internacional del Trabajo puede consultarse en: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312304. Y el Instrumento de ratificación del mismo por el Reino de España aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado de 23 de noviembre de 1990, núm. 281.

⁷ El contenido de esta Recomendación de la Organización Internacional del Trabajo puede consultarse en: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12100:::12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312506

⁸ Por su parte, el contenido íntegro de esta Recomendación de la OIT puede consultarse también en: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R205

cualquier causa, incluida la discapacidad. El cambio de terminología, de personas inválidas a personas con discapacidad es evidente y las medidas que se proponen son mucho más ambiciosas. En concreto, y en su apartado IV, cuando se refiere a las oportunidades de generación de empleo e ingresos, y más concretamente en su núm. 11 c), se alude a que los miembros de la Organización, deberían adoptar (tras consultarlas con los sindicatos y organizaciones empresariales más representativas) medidas inclusivas para promover oportunidades de empleo pleno, productivo, libremente elegido y trabajo decente y de generación de ingresos, a través, de entre otras medidas, de la creación o el restablecimiento de un entorno propicio para las empresas sostenibles, que incluya la promoción de las pequeñas empresas así como de las *cooperativas y otras iniciativas de la economía social*, prestando particular atención a las iniciativas para facilitar el acceso a la financiación.

Llegados a este punto, quisiera detenerme un momento en varios aspectos: en primer lugar, en los adjetivos utilizados al calificar el empleo que se pretende, porque no se propugna cualquier clase de empleo sino un empleo *pleno, productivo, libremente elegido y decente*; en segundo lugar, que se habla de empresas *sostenibles* (no de cualquier tipo de empresas); en tercer lugar, que se destaca de un modo especial la contribución que al logro de estos objetivos pueden realizar no sólo las cooperativas sino también otras iniciativas de la economía social, y finalmente, que no se trata solamente de buenos propósitos, sino de propósitos que tengan viabilidad económica porque se alude especialmente a que se prestará particular atención a las iniciativas para facilitar el acceso a la financiación.

En el ámbito del Consejo de Europa, el artículo 14 del Convenio Europeo de Derechos Humanos de 1950, ratificado por España en 1979⁹, prohíbe la discriminación cuando afirma que el goce de los derechos y libertades reconocidos en el Convenio, ha de ser asegurado sin distinción alguna, especialmente por razones de sexo, raza, color, lengua, religión, opiniones políticas u otras, origen nacional o social, pertenencia a una minoría nacional, fortuna, nacimiento o *cualquier otra situación*. Como ya escribí en su momento (Larrazabal Basañez, 2020b, 906 y ss.), aunque este artículo no menciona expresamente la discapacidad como causa de discriminación, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos (en adelante, TEDH), en una constante jurisprudencia

⁹ Su instrumento de ratificación por España aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado de 10 de octubre de 1979, núm. 243.

dencia a lo largo de estos años¹⁰ ha dejado meridianamente claro que este inciso final de «cualquier otra situación», que establece una cláusula abierta, incluye también a las personas con discapacidad. E incluso ha reconocido a la Convención de las Naciones Unidas de 2006 como fuente para la interpretación de las garantías del Convenio Europeo de Derechos Humanos¹¹ y para imponer a los estados miembros del Consejo de Europa la realización de los ajustes razonables que resulten necesarios para evitar la discriminación por discapacidad¹².

Y en lo que se refiere a los derechos sociales en el marco del Consejo de Europa, la Carta Social Europea de 1961, ratificada por España en 1980¹³, ya incluía un artículo 15 relativo al derecho de las persona física o mentalmente disminuidas (en la terminología de aquella época) a la formación profesional y a la readaptación profesional y social, con el compromiso de las Partes Contratantes para proporcionar un puesto de trabajo a las personas pertenecientes a este colectivo, particularmente por medio de servicios especiales de colocación, empleo protegido, etc. Y en este ámbito, las cooperativas juegan un gran papel, como veremos más adelante.

Y en la Carta Social Europea revisada de 1996 que, por fin, ha sido ratificada por España¹⁴, el cambio es notable (Cordero Gordillo, 2011, 33) con referencias concretas a las personas discapacitadas (con terminología adaptada a los nuevos tiempos) en su Parte II, artículos 9 (orientación profesional), 10 (formación profesional) y 15 (derecho de las personas discapacitadas a la autonomía, integración social y participación en la vida de la comunidad, con especial referencia al ámbito del empleo y de su integración social). En este sentido, el Comité Europeo de Derechos sociales ha interpretado este artículo 15 como un mandato general a los Estados miembros de introducir normativa que incluya medidas efectivas de protección frente a la discriminación. En el ámbito del empleo, la versión originaria de

¹⁰ Singularmente, desde la Sentencia de 30 de abril de 2009 asunto *Glor contra Suiza*, párrafo núm. 80; y las posteriores de 22 de marzo de 2016, asunto *Guberina c. Croacia*, párrafo núm. 73, y de 23 de marzo de 2017, asunto *A.–M.V. c. Finlandia*, párrafo 73.

¹¹ Sentencia del TEDH de 23 de marzo de 2017, asunto *A.–M.V. c. Finlandia*, párrafo núm. 74.

¹² Sentencia del TEDH de 23 de febrero de 2016, asunto *Çam c. Turquía*, párrafos 65 y 69.

¹³ Su Instrumento de ratificación por España, de 29 de abril de 1980, aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado de 26 de junio de 1980, núm. 153.

¹⁴ Su instrumento de ratificación por España, de 29 de abril de 2021, aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado de 11 de junio de 2021, núm. 139.

la Carta, en 1961, daba preferencia al empleo protegido. Sin embargo, en la versión revisada de 1996, la prioridad es integrar a estas personas en el ámbito del empleo ordinario y solamente cuando ello no sea posible, en el empleo protegido (Libro Blanco sobre Empleo y Discapacidad, 2023, 247).

En el marco de la Unión Europea, y en lo que respecta al derecho originario, es el artículo 10 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea el que recoge la lucha de la Unión contra la discriminación, incluida la discriminación por discapacidad, cuando afirma que, en la definición y ejecución de sus políticas y acciones, la Unión tratará de luchar contra toda discriminación por razón de sexo, raza, origen étnico, religión, o convicciones, discapacidad, edad u orientación sexual. Y el artículo 19 recoge cómo el Consejo, por unanimidad, con arreglo a un procedimiento legislativo especial y con la previa aprobación del Parlamento europeo, podrá adoptar acciones adecuadas para luchar contra la discriminación por motivos de sexo, origen racial o étnico, religión o convicciones, discapacidad, edad u orientación sexual. Por tanto, es evidente que el principio de no discriminación por discapacidad actúa como un principio general en las políticas y acciones de la Unión Europea. En este mismo sentido, hay que mencionar el artículo 21 de la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea, que recoge el principio de no discriminación (incluyendo, obviamente, la prohibición de discriminación por discapacidad) y su artículo 26, dedicado a la integración de las personas discapacitadas, cuando afirma que la Unión reconoce y respeta el derecho de las personas discapacitadas a beneficiarse de medidas que garanticen su autonomía, integración social y profesional y su participación en la vida de la comunidad.

En el derecho derivado de la Unión Europea, hay que destacar necesariamente la Directiva 2000/78/CE, de 27 de noviembre de 2000¹⁵, relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación, cuyo artículo 1.º tiene por objeto establecer un marco general para la lucha contra la discriminación por diversas causas, incluida la discapacidad. Como escribí en su momento (Larrazabal Basañez, 2023, 87) esta Directiva ha sido uno de los instrumentos más importantes de la Unión Europea para luchar contra la discriminación y ha sido el Tribunal de Justicia de la Unión Europea al interpretar esta Directiva y responder a numerosas cuestiones prejudiciales planteadas por los Tribunales de los Estados miembros, quien ha

¹⁵ Publicada en el Diario Oficial de la Comunidad Europea (en adelante, DOCE), de 2 de diciembre de 2000, núm. 303.

ido profundizando en una protección cada vez mayor de las personas con discapacidad en el ámbito laboral¹⁶.

También hay que destacar un hito importante para Unión Europea en esta materia: cuando la Unión Europea adoptó como tal Unión Europea (independientemente de que todos sus Estados miembros también la hayan ratificado según sus propios procedimientos de ratificación de Tratados internacionales e incorporado a su derecho interno) la Convención de las Naciones Unidas de 2006 sobre los derechos de las personas con discapacidad, en lo algunos autores han venido a denominar el primer Tratado internacional firmado por la Unión Europea como tal. Y lo hizo mediante la Decisión 2010/48/CE del Consejo, de 26 de noviembre de 2009¹⁷. Y esto tiene una especial importancia jurídica porque, como ha recordado el Tribunal de Justicia de la Unión Europea¹⁸, en aplicación del artículo 216.2 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, cuando la Unión celebra acuerdos internacionales, las instituciones de la Unión están obligadas por tales acuerdos y, por tanto, dichos acuerdos tienen primacía sobre los actos de la Unión y ello supone que hay que interpretar las disposiciones de derecho derivado de la Unión, en la medida de lo posible, conforme a dichos acuerdos.

¹⁶ Por ejemplo, en la Sentencia de 11 de julio de 2006, Asunto C-13/05, en el caso *Chacón Navas*; Sentencia de 17 de julio de 2008, Asunto C-303/06, caso *Coleman*; Sentencia de 6 de diciembre de 2012, Asunto C-152/1, en el caso *Odar*; Sentencia de 11 de abril de 2013, Asuntos C-335/11 y 337/11, en el caso *HK Danmark (Ring)*; Sentencia de 18 de marzo de 2014, Asunto C-363/12, en el caso *Z contra A Government department y The Board of management of a community school*; Sentencia del Tribunal de Justicia de 22 de mayo de 2014, *Wolfgang Glatzel contra Freistaat Bayern*, Asunto C-356/12; Sentencia de 18 de diciembre de 2014, Asunto C-354/13, en el caso *FOA Kaltoft*; Sentencia del Tribunal de Justicia de 1 de diciembre de 2016, asunto C-395/15 (caso *Daouidi*); Sentencia de 9 de marzo de 2017, C-406/15, asunto *Petya Milkova c. Izpalnitelen direktor na Agentsiata za privatizatsia i sledprivatizatsionen kontrol*; Sentencia del Tribunal de Justicia de 18 de enero de 2018, asunto C-270/16 (caso *Ruiz Conejero*); Sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de septiembre de 2018, asunto C-312/17 (caso *Bedi contra la República Federal de Alemania*); Sentencia del Tribunal de Justicia de 11 de septiembre de 2019, asunto C-397/18 (caso *DW contra Nobel Plastiques Ibérica S.A.*); Sentencia del Tribunal de Justicia de 26 de enero de 2021, asunto C-16/19 (caso *VL / Szpital Kliniczny*); Sentencia de 15 de julio de 2021 en el caso *XX c. Tartu Vangla*, asunto C-795/19; Sentencia del Tribunal de Justicia de 21 de octubre de 2021, asunto C-824/19, en el caso *TC y UB contra Komisija za zashitita ot diskriminatsia y VA*; Sentencia de Sentencia de 10 de febrero de 2022, asunto C-485/20 en el caso *HR Rail SA*; Sentencia de 18 de enero de 2024, asunto C-631/22, en el caso *J.M.A.R. contra Ca Na Negreta SA*.

¹⁷ Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea (en adelante, DOUE) de 27 de enero de 2010, núm. 23.

¹⁸ A partir de una jurisprudencia reiterada que inició en su Sentencia de 11 de abril de 2013, Asuntos C-335/11 y 337/11, en el caso *HK Danmark (Ring)*, parágrafos 28-32.

Hay que mencionar también a este respecto, el Pilar Europeo de los Derechos Sociales, proclamado conjuntamente por el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión Europea en 2017¹⁹ y, específicamente, su principio núm. 17, que afirma que las personas con discapacidad tienen derecho a una ayuda a la renta que garantice una vida digna, a servicios que les permitan participar en el mercado laboral y en la sociedad y a un entorno de trabajo adaptado a sus necesidades.

En este sentido, en la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, titulado «Una Unión de la Igualdad: Estrategia sobre los derechos de las personas con discapacidad para 2021-2030»²⁰, se hace referencia específica a que la Comisión Europea apoyará «las políticas de empleo en los Estados miembros mediante el fomento de la economía social, que presta servicios a las personas con discapacidad, contribuye a construir puentes que les permiten acceder al empleo en el mercado laboral abierto y les ofrece oportunidades de empleo». En su apartado 4.º, relativo al nivel de vida digno y vida independiente, se vuelve a mencionar el refuerzo de la economía social como elemento indispensable para que todas las personas con discapacidad disfruten de una vida digna. Y la Comisión insta específicamente a los Estados miembros a promover la cooperación entre las partes interesadas pertinentes de la economía social, en particular, identificando las necesidades en materia de capacidades digitales y aplicando la tecnología de apoyo para una mayor empleabilidad.

De hecho, el Parlamento Europeo, su Resolución de 2 de julio de 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis²¹, ya instaba en su párrafo núm. 22: «...a los Estados miembros a que, en cumplimiento de la Recomendación 193/2002 de la OIT²², revisen su legislación aplicable a las cooperativas en general y a tipos específicos de cooperativas en particular, como las cooperativas de trabajo, las cooperativas sociales, las cooperativas artesanales y las cooperativas bancarias, con vistas a adoptar una política global que apoye el modelo

¹⁹ Proclamación interinstitucional sobre el pilar europeo de derechos sociales (2017/C 428/09), publicado en el DOUE de 13 de diciembre de 2017, C 428/10.

²⁰ De fecha 3 de marzo de 2021.COM(2021) 101 final. Puede consultarse en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0101>.

²¹ Resolución del Parlamento Europeo, de 2 de julio de 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2012/2321(INI)) (2016/C 075/05). Publicada en el DOUE, de 26 de febrero de 2016, C-75.

²² Recomendación 103/2002 de 3 de junio, de la OIT sobre la promoción de las cooperativas: <https://webapps.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rec-193.pdf>

empresarial de las cooperativas y a crear un entorno reglamentario favorable al reconocimiento de la función desempeñada por las cooperativas y sus estructuras de gestión y al desarrollo de cooperativas, especialmente en ámbitos y sectores en los que este modelo ha demostrado tener un valor añadido económico, social y medioambiental».

En la Recomendación del Consejo, de 27 de noviembre de 2023, sobre el desarrollo de condiciones marco para la economía social²³, se reconoce cómo las entidades de la economía social suelen tratar de crear oportunidades económicas que promuevan la inclusión social y la integración en el mercado laboral de los grupos desfavorecidos, entre ellos, el que integran las personas con discapacidad. El Consejo recomienda específicamente que los Estados miembros reconozcan y apoyen el valor añadido específico de la economía social, facilitando el acceso al mercado laboral y promoviendo puestos de trabajo de calidad para todos, mejorando al mismo tiempo unas condiciones de trabajo justas, seguridad y salud en el trabajo, igualdad y no discriminación. Y ello debe realizarse en un marco de crecimiento inclusivo, destacando algunas acciones a adoptar, entre ellas, garantizar que las autoridades públicas presten un apoyo adecuado a las entidades de la economía social con vistas a una mejor integración en el mercado laboral de diversos colectivos, y se cita expresamente al colectivo de las personas con discapacidad. Y, más concretamente, en relación con el acceso al mercado laboral, se recomienda colaborar con las entidades de la economía social para permitir que más personas con discapacidad se incorporen al mercado laboral, por ejemplo, mediante el desarrollo de tecnologías asistenciales.

Y en lo referente al ámbito del acceso a los mercados y a la contratación pública, se recomienda que los Estados miembros reserven contratos para empresas sociales de integración laboral o para operadores que, dentro de su personal, empleen al menos un 30% de personas con discapacidad²⁴. En lo que se refiere a las ayudas públicas, se prevén también medidas de apoyo a la economía social que, aun siendo públicas, cumplan la normativa comunitaria y, en concreto, el Reglamento

²³ (C/2023/1344), publicado en el DOUE, de 29 de noviembre de 2023, Serie C, núm. 1244.

²⁴ A este respecto, pueden consultarse los siguientes textos: artículo 24 de la Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre la adjudicación de contratos de concesión, los artículos 20 y 77 de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y los artículos 38 y 94 de la Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales.

UE 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014²⁵, facilitando la plena inclusión de los trabajadores con discapacidad en todo tipo de empresas con el apoyo a las empresas mediante subvenciones específicas, por ejemplo, subvenciones salariales, según lo previsto en los artículos 33 y 34 del Reglamento UE 651/2014 y estudiando qué servicios prestados por entidades de la economía social podrían definirse y financiarse como servicios de interés económico general, por ejemplo, en la integración laboral de personas vulnerables o en servicios sanitarios y sociales de atención a las personas con discapacidad²⁶.

III. El nuevo marco constitucional español de la protección de la discapacidad: la reforma de 2024 del artículo 49 de la Constitución

Tal y como comenté en otra publicación (Larrazabal Basañez, 2020a, 161 y ss.), la Constitución española de 1978 mostró desde su redacción inicial un gran respeto por el colectivo de las personas con discapacidad, lo que supuso un hecho a destacar teniendo en cuenta el contexto histórico, económico y social del tiempo en que fue promulgada. En su redacción original, incluyó un novedoso artículo 49 que, aunque utilizando una terminología de aquella época, decía que «los poderes públicos realizarán una política de previsión, tratamiento, rehabilitación e integración de los disminuidos físicos, sensoriales y psíquicos, a los que prestarán la atención especializada que requieran y los ampararán especialmente para el disfrute de los derechos que este título otorga a los ciudadanos». Visto en su contexto, este artículo resultó original y mostró el propósito protector de la Constitución hacia este colectivo social secularmente discriminado y postergado. Es evidente que tanto la terminología utilizada «disminuidos físicos, sensoria-

²⁵ Reglamento (UE) núm. 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014 por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado, publicado en el DOUE, de 26 de junio de 2014, L núm. 187.

²⁶ Hasta el punto de que la compensación de servicios que satisfacen necesidades sociales puede incluso quedar exenta de la obligación de notificación, independientemente de la compensación recibida, según lo previsto en la Decisión 2012/21/UE de la Comisión, de 20 de diciembre de 2011, relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo 106, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a algunas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general (DO, de 11 de enero de 2012, L núm. 7).

les y psíquicos», como el enfoque médico o rehabilitador que subyacía en él están ya superados y que todo ello requería una reforma constitucional tanto en la terminología empleada en el texto como en el enfoque constitucional del tema, como acertadamente han sostenido numerosos autores²⁷.

El problema es que, como es bien sabido, las reformas de la Constitución española de 1978 no han resultado nada fáciles, por la habitual falta de consenso entre las distintas fuerzas políticas representadas en el Parlamento español (las Cortes Generales) que es el órgano competente para realizarlas, así como por la cierta rigidez de los procedimientos de reforma constitucional previstos en el Título X de la propia Constitución. De hecho, hasta la reforma de 2024, únicamente habían tenido lugar dos reformas y siempre relacionadas con la adecuación de la normativa constitucional española a las exigencias de la Unión Europea. Y así, la primera reforma constitucional se produjo en 1992, para permitir que España pudiera ratificar el Tratado de la Unión Europea (lo que supuso la modificación del artículo 13.2 para incluir el derecho al sufragio pasivo de los ciudadanos de la Unión Europea residentes en España) y en 2011, para introducir en el artículo 135, las exigencias de la normativa europea de estabilidad presupuestaria. Así pues, la reforma del artículo 49 de la Constitución, que en principio no debía suscitar resistencias entre las diversas fuerzas políticas, pues había un consenso general sobre su necesidad, y que era una reivindicación constante de los colectivos de personas con discapacidad, parecía bien encaminada, pero una vez más, diversas circunstancias de todo tipo la han retrasado hasta 2024.

Al finalizar la XII Legislatura, en 2018, se llegó a un acuerdo para reformar el artículo 49 de la Constitución en la Comisión para las Políticas integrales de la discapacidad del Congreso de los Diputados. Este texto fue asumido como Anteproyecto de reforma del artículo 49 de la Constitución y de él tomó conocimiento el Gobierno de España mediante acuerdo de 7 de diciembre de 2018²⁸. Este texto establece claramente la conexión del artículo 49 de la Constitución con la dignidad de la persona, el libre desarrollo de su personalidad, consustanciales a un Estado social y democrático de Derecho y reconoce en su Preámbulo el papel esencial que ha supuesto la Convención de las Naciones Unidas

²⁷ Álvarez García 2017, 1027-1055; Bastida Freijedo 2013, 147-183; Cuenca Gómez 2018, 687-709; De Asís Roig, 2016, 129-148; De Asís Roig 2017, 39-52; De Asís Roig 2020, 52-64; Milios 2022, 241-271; Rey Martínez 2017, 125-171.

²⁸ Puede consultarse en https://www.mpr.gob.es/prencom/notas/Documents/071218_Art49Consti.pdf

sobre los derechos de las personas con discapacidad de 2006 para la protección de este colectivo de personas, haciéndose eco de las distinta legislación (tanto estatal como autonómica) que se ha ido dictando en España, tanto integral como sectorial, para hacer que este colectivo de personas, secularmente discriminado, sea tratado con el respeto (empezando con el cambio de terminología, que era imprescindible) y la consideración debidas, e incluyendo todo tipo de medidas para intentar que alcancen la igualdad no sólo formal sino también material, que les corresponde.

Por eso habla en su artículo 1.º de que las personas con discapacidad son titulares de los derechos y deberes previstos en el título I de la Constitución en condiciones de igualdad real y efectiva, con prohibición absoluta de discriminación. En su artículo 2.º se establece el compromiso de los poderes públicos de realizar las políticas necesarias para garantizar una vida participativa, autónoma e independiente a las personas con discapacidad, respetando su libertad de elección y preferencias, con especial atención de las necesidades de las mujeres y niñas con discapacidad, colectivos especialmente vulnerables. En su párrafo 3.º se recoge un mandato de regulación de una protección reforzada de las personas con discapacidad para el ejercicio de sus derechos y deberes, es decir, se recoge la doctrina de lo que suele denominarse como doctrina de la protección especial, en el sentido que ya había establecido el Tribunal Constitucional, por ejemplo, en el fundamento jurídico 6.º de la Sentencia 208/2013, de 16 de diciembre de 2013.

Y también destaca el apartado 4.º del texto de reforma constitucional, que se refiere expresamente a que las personas con discapacidad gozan de la protección prevista en los acuerdos internacionales que velan por sus derechos. Esto es ir más allá de lo establecido en el artículo 10.2 de la Constitución, porque como se apunta en el apartado VI del Preámbulo de este Anteproyecto de reforma constitucional, se reconoce un estándar mínimo de protección de estos derechos, el contenido en los tratados internacionales, pero al mismo tiempo, se abre el camino a que el legislador español supere estos estándares mínimos y amplíe y profundice su protección. Y al no citar expresamente esos acuerdos internacionales, permite que se tengan en cuenta no solamente los que estén en vigor sino también aquellos que puedan adoptarse en el futuro.

Lamentablemente, este intento de reforma constitucional quedó en nada por la disolución del Parlamento español en marzo de 2019. Las vicisitudes de la política española establecieron otras prioridades y hubo que esperar a la XIV Legislatura para que la iniciativa de reforma constitucional del artículo 49 cobrara nuevo impulso. Y, efectivamente, el Gobierno español aprobó el 11 de mayo de 2021 un Proyecto de re-

forma del artículo 49 de la Constitución²⁹ para adaptarlo a la Convención de las Naciones Unidas de 2006. El texto propuesto es el mismo de la fracasada reforma de 2018, aunque el Preámbulo introduce algunas novedades interpretativas que merecen ser mencionadas. Por ejemplo, se reconoce expresamente la conexión de la igualdad material del artículo 9.2 de la Constitución con la promoción de los principios rectores de política social y económica, recogidos en el capítulo III del Título I de la Constitución, que es donde se encuentra situado el artículo 49. Y se vinculan también la igualdad formal del artículo 14 de la Constitución con el capítulo III, con lo que también se subraya la exigencia de igualdad formal cuando se regula la protección del colectivo de personas con discapacidad. Y citando las Sentencias del Tribunal Constitucional 269/1994, de 3 de octubre y 3/2018, de 22 de enero, se recoge lo dicho por esta última Sentencia, que sigue a la anterior, en su fundamento jurídico 5.º: «...las medidas que se instrumentan para procurar la igualdad de oportunidades y la integración social y profesional de las personas con discapacidad, incluyendo aquellas de acción positiva, tienen una estrecha conexión “genéricamente, con el mandato contenido en el artículo 9.2 de la Constitución, y, específicamente, con su plasmación en el artículo 49 de la Constitución”». De hecho, y como dice el Preámbulo, en el nuevo art. 49.2 se introduce un mandato de acción positiva para lograr la plena autonomía personal (dimensión individual) y la inclusión social (dimensión comunitaria)

En el propio Preámbulo, se hace también alusión a la vinculación del capítulo III de la Constitución con el artículo 10, de tal manera que la obligación de interpretar los derechos de acuerdo con los tratados internacionales suscritos por España, prevista en este precepto, se traslada al apartado de principios rectores de la política social y económica del capítulo III, entre ellos, la Convención de las Naciones Unidas de 2006, y cita expresamente, el conocido fundamento jurídico 3.º de la Sentencia del Tribunal Constitucional 51/2021, de 15 de marzo, que se refiere a la «especial relevancia exegética» que debe otorgarse a la Convención de 13 de diciembre de 2006 en relación con el alcance de la prohibición de discriminación por razón de discapacidad³⁰.

²⁹ El texto del anteproyecto de reforma constitucional fue remitido al Congreso de los Diputados y empezó a tramitarse en la Comisión Constitucional del Congreso de los Diputados: Proyecto de reforma del artículo 49 de la Constitución Española. (102/000001). Puede consultarse en el Boletín Oficial de las Cortes Generales. Congreso de los Diputados. XIV Legislatura. Serie A, núm. 54-1, de 21 de mayo de 2021).

³⁰ Reiterado posteriormente en la STC 172/2021, de 7 de octubre, fundamento jurídico 3.º.

Y junto con la conexión de los arts. 9.2, 10 y 14 de la Constitución con el capítulo III de la misma, se destaca también el cambio de óptica en relación con estos principios recogidos en el capítulo III: de hecho, la perspectiva objetiva de las políticas sociales, que era hasta ahora el pivote básico en la formulación de los derechos económicos y sociales, cambia y es sustituida por una visión subjetiva, en la que ocupan un papel preponderante los colectivos a quienes se dirigen las políticas públicas. A partir de ahora, el protagonismo se centra en los titulares de los derechos y no en las políticas públicas que reciben, sin desconocer la importancia de estas últimas, que se recogen expresamente en el apartado 2.º del nuevo art. 49, dando entrada en su definición a la participación de las organizaciones representativas de los colectivos con discapacidad. Es decir, se trata de pasar de un modelo protector a un sistema donde la persona con discapacidad es el centro de las políticas a adoptar, para que sea ella la que pueda decidir, lo que permite respetar al máximo su ámbito de autonomía personal.

Además de destacar el cambio de terminología, absolutamente obligado (personas con discapacidad), para hacerlo compatible con los valores propugnados por la Constitución y con la dignidad que tienen estas personas, el Preámbulo hace referencia también al cambio de enfoque, al que me he referido anteriormente, quedando superada la concepción médico-rehabilitadora, que está en la base de la redacción original del artículo 49, insistiendo en los derechos y deberes y en los objetivos que deben orientar la acción positiva de los poderes públicos como, por ejemplo, su plena autonomía personal y su inclusión social, políticas que deberán respetar siempre la libertad de elección y preferencias de las personas con discapacidad.

Pero, a pesar del amplio acuerdo existente, tampoco pudo ser aprobada la reforma y este segundo intento de reforma constitucional del artículo 49 también decayó porque la XIV legislatura terminó con el adelanto de elecciones a julio de 2023 y la consiguiente disolución de las Cortes Generales.

Finalmente, como suele decirse, a la tercera va la vencida. Y, efectivamente, durante la XIV Legislatura, el 15 de febrero de 2024, ha tenido lugar la reforma del artículo 49 de la Constitución. Había un amplio consenso entre las fuerzas políticas parlamentarias acerca del contenido de la misma y la tramitación ha sido muy rápida, a través de una proposición de reforma constitucional presentada no por el Gobierno, sino por los dos grupos parlamentarios más importantes para acelerar su tramitación parlamentaria y que fue apoyada por casi todos

los grupos parlamentarios (excepto por uno, que se abstuvo)³¹. El texto dice así:

«Artículo 49.

1. Las personas con discapacidad ejercen los derechos previstos en este Título en condiciones de libertad e igualdad reales y efectivas. Se regulará por Ley la protección especial que sea necesaria para dicho ejercicio.

2. Los poderes públicos impulsarán las políticas que garanticen la plena autonomía personal y la inclusión social de las personas con discapacidad, en entornos universalmente accesibles. Asimismo, fomentarán la participación de sus organizaciones, en los términos que la Ley establezca. Se atenderán particularmente las necesidades específicas de las mujeres y los menores con discapacidad.»

El texto aprobado es bastante más breve que el correspondiente a los intentos de reforma que se acaban de comentar, pues contiene dos párrafos, si bien sigue de cerca los intentos anteriores. Si echamos un vistazo rápido al Preámbulo de la reforma, comprobaremos que, una vez más, la reforma se enmarca en la conexión del artículo 49 de la Constitución con las exigencias de la dignidad de la persona y el libre desarrollo de la personalidad, básicas en el Estado social y democrático de derecho español. El Preámbulo se refiere, cómo no, a la Convención de Nueva York sobre los derechos de las personas con discapacidad de las Naciones Unidas de 2006, en vigor en España desde 2008 y a toda la legislación interna española que se ha adaptado a las exigencias derivadas de dicha Convención³². Tam-

³¹ La reforma del artículo 49 de la Constitución que, siguió el procedimiento de reforma constitucional previsto en el artículo 167 de la Carta Magna, es decir, el procedimiento menos rígido de los dos posibles, es de fecha 15 de febrero de 2024 y aparece publicada en el BOE de 17 de febrero de 2024, núm. 43.

³² Respecto a la legislación española de adaptación a lo establecido en el Convenio de las Naciones Unidas de 2006, cabe destacar: la Ley 26/2011, de 1 de agosto, de adaptación normativa a la Convención Internacional sobre los derechos de las personas con discapacidad; el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre; El Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (art. 17); la Ley 15/2015 de 2 de julio, de jurisdicción voluntaria, modificada por la Ley 4/2017, de 28 de junio (derecho de las personas con discapacidad a contraer matrimonio en igualdad de condiciones); la Ley Orgánica 1/2017, de 13 de diciembre, de modificación de la Ley Orgánica 5/1995, de 22 de mayo, del Tribunal del Jurado (garantizando la participación de las personas con discapacidad en los Jurados); la Ley Orgánica 2/2018, de 5 de diciembre, para la modificación de la Ley Orgánica 5/1985, de 19 de junio, del Régimen

bién se recoge la alusión al papel que deben desempeñar las organizaciones representativas de las personas con discapacidad, la protección especial que deben recibir aquellas personas con discapacidad como las mujeres y los menores, que tienen necesidades especiales, y el obligado cambio de lenguaje y contenido del artículo 49 para reflejar «los valores que inspiran la protección de este colectivo, tanto en el ámbito nacional como internacional».

Como ya se ha dicho, el nuevo texto del artículo 49 de la Constitución española de 1978 sigue bastante de cerca el texto de los intentos de reforma constitucional de 2018 y 2021, pero es sensiblemente más corto, pues consta de dos párrafos en vez de los cuatro de los textos anteriores, y recoge básicamente los dos primeros párrafos de aquella versión inicial. El párrafo primero dice que las personas con discapacidad ejercen los derechos previstos en el Título I de la Constitución española y se cambia la terminología empleada en la versión inicial del artículo 49, al referirse a las personas con discapacidad, si bien en esta ocasión se habla de derechos, pero no se dice nada de los deberes (como ocurría en la versión anterior de reforma). Hay una alusión específica al ejercicio de esos derechos en condiciones de libertad e igualdad reales y efectivas, en clara consonancia con la igualdad real a la que se refiere el artículo 9.2 de la Constitución, si bien se elimina la mención expresa a la prohibición expresa de discriminación que sí aparecía en el anterior texto.

Hay también una remisión específica a la regulación por Ley de la protección especial que sea necesaria para el ejercicio de esos derechos, lo que remite, una vez más, a la noción de protección especial, que como hemos visto anteriormente, enlaza con lo establecido por el Tribunal Constitucional desde la Sentencia 208/2013, de 16 de diciem-

Electoral General, para garantizar de un modo efectivo el derecho de sufragio activo de las personas con discapacidad; la Ley 8/2021, de 2 de junio, por la que se reforma la legislación civil y procesal para el apoyo a las personas con discapacidad en el ejercicio de su capacidad jurídica; la Ley 1/2020, de 15 de julio, por la que se deroga el despido objetivo por falta de asistencia al trabajo previsto en el artículo 52.2. de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (para evitar la discriminación que afectaba a las personas con discapacidad, puesta de manifiesto por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en la famosa Sentencia de 18 de enero de 2018, en el asunto *Ruiz Conejero*); la Ley 15/2022, de 12 de julio, integral para la igualdad de trato y la no discriminación. Finalmente, hay que recoger aquí también que el Gobierno español en su reunión de 21 de mayo de 2024 ha aprobado reformar el artículo 49.1. e) de la Ley del Estatuto de los Trabajadores para eliminar la extinción automática del contrato de trabajo en los casos en que la persona trabajadora accede a la situación de incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez, para proteger mejor el empleo de las personas con discapacidad, priorizando otras opciones como la adaptación del empleo o el paso a otras funciones.

bre de 2013³³. Se plantea aquí también la duda de si la alusión que se realiza a la Ley hay que entenderla como un nuevo caso de reserva de Ley introducida por la Constitución, como parece deducirse de su tenor literal, o si la remisión a la Ley de esta protección especial, hay que entenderla de un modo más genérico, es decir, a una remisión a norma que no tenga que ser una Ley formal, sino que sería suficiente con una norma con rango de ley.

Por su parte, el párrafo segundo se refiere al impulso, por parte de los poderes públicos, a las políticas que garanticen la plena autonomía personal y la inclusión social de las personas con discapacidad en entornos universalmente accesibles. Es decir, se cambia totalmente el enfoque que tenía el texto inicial del artículo 49: ahora el centro de la cuestión es la plena autonomía personal (no tanto las políticas «protectoras» un tanto «paternalistas» de otras épocas), la verdadera inclusión social de las personas discapacitadas y el concepto de accesibilidad universal, que es una condición «sine qua non» para que las personas con discapacidad vivan de forma independiente, participen en la sociedad y tengan las mismas oportunidades que el resto de las personas.

También se refiere el texto al fomento de la participación de las organizaciones representativas de las personas con discapacidad, con una remisión genérica a los términos en que la Ley establezca. Y finalmente, y ante los casos de discriminación múltiple, se incluye una mención especial a las necesidades específicas de las mujeres con discapacidad (al igual que en la propuesta de reforma constitucional de 2021) y de los menores con discapacidad (con lo que se ha corregido el texto de la propuesta de reforma de 2021 que se refería sólo a las niñas con discapacidad).

En definitiva, la ansiada reforma del artículo 49 de la Constitución española en materia de discapacidad ha visto, por fin, la luz y supone un innegable avance. Sigue sin resolverse el problema derivado de su ubicación en el capítulo III del Título I de la Constitución española, como les ocurre a otros derechos económicos y sociales (derecho a la vivienda, etc.), pues al estar ubicados entre los principios rectores de política social y económica, en principio no tienen el carácter de de-

³³ Recordemos el tenor literal del fundamento jurídico 6.º de esta Sentencia: «... Pues bien, en este punto hemos de advertir que, cuando se trata, como en el presente caso sucede, de personas con discapacidad, es preciso tener en cuenta que el ordenamiento jurídico establece en estos supuestos una protección especial, derivada de lo dispuesto en el ya mencionado art. 49 CE, en aras a proteger el interés de los disminuidos físicos, sensoriales y psíquicos a los que los poderes públicos ampararán especialmente para el disfrute de los derechos que el título I otorga a todos los ciudadanos».

rechos subjetivos directamente alegables ante los Tribunales ordinarios, según establece el artículo 53.3. de la Constitución, con lo que su nivel de protección es mucho menor que el de los derechos incluidos en el capítulo II del Título I de la Constitución. Y ello es así, por mucho que su reconocimiento, respeto y formación «informe» la legislación positiva, la práctica judicial y la actuación de los poderes públicos, tal y como dice ese art. 53.3 de la Constitución. Es cierto, que el Tribunal Constitucional, está haciendo una meritoria labor de aproximación de estos denominados principios de rectores de política social y económica a los auténticos derechos constitucionales³⁴, pero mientras no se reforme el contenido de estos artículos para pasar a ser considerados auténticos derechos o se modifique su actual nivel de protección, previsto en el artículo 53 de la Constitución, seguirán en desventaja en relación con el resto de los derechos incluidos en el capítulo II del Título I de la Constitución.

Pero, a pesar de todo esto, si combinamos el nuevo artículo 49 de la Constitución española, con los artículos 10.2, 14 y 9.2 y le sumamos la regulación constitucional de las cooperativas en el artículo 129.2, que establece la obligación de los poderes públicos de fomentar (no es un simple objetivo, o un desiderátum, sino una obligación, pues emplea el imperativo «fomentarán») mediante una legislación adecuada las sociedades cooperativas, tenemos un margen de actuación muy amplio en lo que se refiere al papel que pueden jugar las cooperativas en muchos ámbitos y, por supuesto, también en el ámbito de la inclusión real y efectiva de las personas con discapacidad, asunto al que me referiré en el próximo epígrafe. Esa obligación constitucional de fomento ha justificado la admisibilidad de un régimen especial de cooperativas, que ha sido aceptado con normalidad en por los Tribunales europeos y españoles. Como ha señalado la doctrina (Fici, 2015, 80), la

³⁴ Y así lo ha dejado claro en el fundamento jurídico n.º 3 de su STC 51/2021, de 15 de marzo, cuando dice expresamente que: «la discapacidad constituye una circunstancia personal que el artículo 14 CE protege contra cualquier forma de discriminación (tal y como recuerda la STC 3/2018, de 22 de enero, con cita, entre otras, de la STC 269/1994, de 3 de octubre). Las medidas que se instrumentan para procurar la igualdad de oportunidades y la integración social y profesional de las personas con discapacidad, incluyendo aquellas de acción positiva, tienen una estrecha conexión con el mandato contenido en el artículo 9.2 CE y, específicamente, con su plasmación en el art. 49 CE que, sin reconocer derechos fundamentales, ordena a los poderes públicos realizar una política de integración de las personas con discapacidades físicas, sensoriales y psíquicas, que les ampare «especialmente para el disfrute de los derechos que este título otorga a todos los ciudadanos» (entre otras, las SSTC 10/2014, de 27 de enero, FJ 4, y 18/2017, de 2 de febrero, FJ 3)»

especificidad del régimen sustancial de las cooperativas frente a otro tipo de sociedades mercantiles es fundamental para justificar, por ejemplo, su régimen específico de derecho tributario, pero también en otras áreas del Derecho. En el ámbito de la Unión Europea, el Tribunal de Justicia, ya desde su Sentencia de 8 de septiembre de 2011³⁵, no consideró como ayuda de estado incompatible con el derecho de la Unión Europea la normativa italiana que establecía una tributación de las cooperativas más favorable que la que les correspondía a las entidades con ánimo de lucro. Y en el caso español, El Tribunal Constitucional aceptó desde una jurisprudencia bien temprana el trato diferente (y preferente) otorgado por diversas normas relativas a las cooperativas, precisamente en aplicación del mandato constitucional de fomento del cooperativismo al que nos estamos refiriendo, y no solamente en el ámbito fiscal, sino en otros bien diferentes como, por ejemplo, en la normativa relativa a las cooperativas de crédito, en la normativa educativa, etc.³⁶

IV. El marco normativo español de protección de la discapacidad y la alternativa cooperativa

En la normativa española más reciente sobre igualdad, hay que referirse necesariamente a la Ley 15/2022, de 12 de julio³⁷, integral para la igualdad de trato y la no discriminación. El artículo 2.1 se refiere expresamente a la discriminación por discapacidad y su artículo 4 recoge el derecho a la igualdad de trato y no discriminación por alguna de las causas recogidas en el artículo 2 (entre ellas, la discapacidad). A las personas con discapacidad se les reconoce el acceso integral a la información sobre sus derechos y los recursos existentes (art. 5.3). Y en el ámbito laboral, protege el derecho a la igualdad de trato en el empleo por cuenta ajena, en la negociación colectiva y en el trabajo por cuenta propia (artículos 9-11). Finalmente, hay que subrayar el artículo 63, que define cuándo hay que entender vulnerado el derecho a la igualdad

³⁵ Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Primera) de 8 de septiembre de 2011. Ministero dell'Economia e delle Finanze y Agenzia delle Entrate contra Paint Graphos Soc. coop. arl (C-78/08), Adige Carni Soc. coop. arl, en liquidación contra Agenzia delle Entrate y Ministero dell'Economia e delle Finanze (C-79/08) y Ministero delle Finanze contra Michele Franchetto (C-80/08). Asuntos acumulados C-78/08 a C-80/08.

³⁶ Por ejemplo, en las Sentencias del Tribunal Constitucional 77/1985, de 27 de junio; 103/1989, de 8 de junio; 155/1993, de 3 de mayo y 204/1993, de 17 de junio.

³⁷ Publicada en el BOE de 13 de julio de 2022, núm. 167.

de oportunidades de las personas con discapacidad, considerando que ello sucede cuando, por motivo o razón de discapacidad, se produzcan discriminaciones directas o indirectas, discriminación por asociación, acoso, o incumplimiento de las exigencias de accesibilidad y de la obligación de realizar «ajustes razonables» o de las medidas de acción positiva legalmente establecidas.

Y más específicamente, en la normativa española de rango legal sobre la discapacidad, el texto central es el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de Derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social³⁸. Los objetivos de la Ley aparecen claramente enunciados en el artículo 1.º a y son ambiciosos: garantizar, el derecho a la igualdad de oportunidades y de trato; el ejercicio no sólo teórico, sino real y efectivo de sus derechos por parte de las personas con discapacidad y en igualdad de condiciones respecto del resto de los ciudadanos y ciudadanas no discapacitados, a través del nuevo enfoque sobre la discapacidad al que nos hemos referido anteriormente, es decir, mediante la promoción de la autonomía personal, la accesibilidad universal, el acceso al empleo, la inclusión en la comunidad y la vida independiente y la erradicación de toda forma de discriminación, en relación directa con los artículos 9.2, 10, 14 y 49 de la Constitución española y de la Convención Internacional sobre los derechos de las personas con discapacidad (y de los demás tratados internacionales sobre la materia ratificados por España). Es decir, la Ley incorpora esta nueva visión sobre la discapacidad que tiene ahora un apoyo todavía más firme en la nueva redacción del artículo 49 de la Constitución española.

Y en lo que se refiere al acceso al derecho del trabajo, en el ámbito normativo, tanto del Estado como de las Comunidades Autónomas (García Presas 2003, 299 y ss.), destaca el capítulo VI, del Título I de esta Ley. Me fijaré especialmente en dos artículos: el artículo 35.1, que afirma que las personas con discapacidad tienen derecho al trabajo en condiciones que garanticen que se apliquen los principios de igualdad de trato y no discriminación y el artículo 37.2, que se refiere a los tipos de empleo mediante los cuales las personas con discapa-

³⁸ Sobre esta Ley pueden consultarse, entre otros: Arenas Escribano/Cabra de Luna, 2015; Campoy Cervera, 2018; Cayo Pérez Bueno/De Lorenzo García, 2024; Comité Español de Representantes de personas con discapacidad (CERMI), 2021; Cordero Gordillo, 2011; De Lorenzo García, / Cayo Pérez Bueno, 2020; De Lorenzo García, / Cayo Pérez Bueno, 2021; García Alguacil, 2017; García-Cuevas Roque, 2023; Monereo Pérez *et al.*, 2021; Pérez Bueno, / De Lorenzo García, / De Miguel Vijandi, (coords.), 2016; Serano García, 2018.

cidad pueden ejercer su derecho al trabajo: el empleo ordinario (en empresas y administraciones públicas), el empleo protegido (en centros especiales de empleo y enclaves laborales) y, finalmente, el empleo autónomo.

Como ya he comentado en otro lugar (Larrazabal Basañez, 2019, 1012 y ss.), en lo que se refiere al empleo ordinario, el artículo 40 establece que, para garantizar la plena igualdad en el trabajo, el principio de igualdad de trato no impedirá que se mantengan o adopten medidas específicas destinadas a prevenir o compensar las desventajas ocasionadas por la discapacidad, obligándose a los empresarios a adoptar las medidas adecuadas para la adaptación del puesto de trabajo y la accesibilidad de la empresa, en función de las necesidades de cada situación concreta, para permitir a las personas con discapacidad a acceder al empleo, desempeñar su trabajo, progresar profesionalmente y acceder a la formación salvo que esas medidas supongan una carga excesiva para el empresario.

Por su parte, en el artículo 41 se regulan los servicios de empleo con apoyo, definidos como el conjunto de acciones de orientación y acompañamiento individualizado en el puesto de trabajo, para facilitar la adaptación social y laboral de las personas trabajadoras con discapacidad con especiales dificultades de inclusión laboral en empresas del mercado ordinario de trabajo en condiciones similares al resto de los trabajadores que desempeñan puestos equivalentes y en el artículo 42, se establece la conocida cuota de reserva de puestos de trabajo para personas con discapacidad: en las empresas públicas o privadas de 50 o más trabajadores, al menos el 2% por cierto, pudiendo quedar exentas de dicha obligación total o parcialmente, o bien a través de acuerdos recogidos en la negociación colectiva sectorial, o bien por opción voluntaria del empresario siempre que en ambos casos se apliquen las medidas alternativas que se determinen reglamentariamente. Y a este respecto, hay que recordar además que el artículo 71.1.d) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público³⁹, establece que no podrán contratar con las Administraciones Públicas, las empresas de 50 o más trabajadores personas que no cumplan el requisito de que al menos el 2% de sus empleados sean trabajadores con discapacidad. Por lo que respecta a la cuota de reserva para personas con discapacidad en las ofertas de

³⁹ La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por el que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, está publicada en el Boletín Oficial del Estado de 9 de noviembre de 2017, núm. 272).

empleo público, la Ley se remite a la normativa reguladora de la función pública⁴⁰.

Me referiré a continuación al empleo protegido, que es donde las entidades de la economía social están jugando un papel más destacado. En este ámbito, el artículo 43.1 de la Ley regula los centros especiales de empleo y los define de la siguiente manera: « los centros especiales de empleo son aquellos cuyo objetivo principal es el de realizar una actividad productiva de bienes o de servicios, participando regularmente en las operaciones del mercado, y tienen como finalidad el asegurar un empleo remunerado para las personas con discapacidad; a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario. Igualmente, los centros especiales de empleo deberán prestar, a través de las unidades de apoyo, los servicios de ajuste personal y social que requieran las personas trabajadoras con discapacidad, según sus circunstancias y conforme a lo que se determine reglamentariamente». La normativa exige también que su plantilla estará formada por el mayor número de personas trabajadoras con discapacidad posible, y como mínimo serán el 70% de la plantilla, siendo su relación laboral, de carácter especial, según lo previsto en el Estatuto de los Trabajadores.

Y dentro de este ámbito, el párrafo 4.º de este mismo artículo, introducido por la Disposición Final 14.ª de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se refiere a los Centros Especiales de empleo de iniciativa social, que son aquellos que son promovidos y participados en más de un 50%, directa o indirectamente, por una o varias entidades públicas o privadas, que no tengan ánimo de lucro o que tengan reconocido carácter social en sus Estatutos, y entre ellas cita expresamente a las asociaciones, fundaciones, corporaciones de derecho público, cooperativas de iniciativa social u otras entidades de la economía social y también aquellos cuya titularidad

⁴⁰ El artículo 59 del Estatuto básico del Empleado Público, regulado por el Real Decreto Legislativo 5/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto Básico del Empleado Público (publicado en el Boletín Oficial del Estado de 31 de octubre de 2015, núm. 261) establece que en las ofertas de empleo público se reservará un cupo no inferior al 7% de las vacantes para ser cubiertas entre personas con discapacidad siempre que superen los procesos selectivos y acrediten su discapacidad y la compatibilidad con el desempeño de las tareas, de modo que progresivamente se alcance el dos por ciento de los efectivos totales en cada Administración Pública. Y se dice también que la reserva del mínimo del siete por ciento se realizará de manera que, al menos, el dos por ciento de las plazas ofertadas lo sea para ser cubiertas por personas que acrediten discapacidad intelectual y el resto de las plazas ofertadas lo sea para personas que acrediten cualquier otro tipo de discapacidad.

corresponde a sociedades mercantiles en las que la mayoría de su capital social sea propiedad de este tipo de entidades, ya sea de forma directa o indirecta, siempre que en todos los casos, en sus Estatutos o en acuerdo social, se obliguen a la reinversión íntegra de sus beneficios para la creación de oportunidades de empleo para personas con discapacidad y la mejora continua de su competitividad y de su actividad de economía social, teniendo en todo caso la facultad de reinvertirlos en el propio centro especial de empleo o en otros centros especiales de empleo de iniciativa social.

En relación con el empleo protegido, los centros especiales de empleo y los centros especiales de empleo de iniciativa social, la Ley 9/2017, de 8 noviembre, de contratos del sector público, en su artículo 145.2.1.º, al mencionar las características sociales del contrato, dice que se referirán, entre otras modalidades: al fomento de la integración social de personas con discapacidad, personas desfavorecidas o miembros de grupos vulnerables entre las personas asignadas a la ejecución del contrato y, en general, a la inserción sociolaboral de personas con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión social y a la subcontratación con Centros Especiales de Empleo o Empresas de Inserción.

Pero es que también en el ámbito del empleo autónomo, el artículo 47 se refiere a que los poderes públicos adoptarán políticas de fomento del trabajo autónomo de personas con discapacidad dirigidas al establecimiento y desarrollo de iniciativas económicas por cuenta propia o, y aquí vuelve a citarse a las entidades de economía social, «a través de entidades de la economía social, de acuerdo con la normativa reguladora de la materia».

Todas estas medidas siguen siendo muy necesarias porque la situación de las personas con discapacidad en el ámbito del empleo, sigue siendo muy difícil y su tasa de actividad es muy baja y se encuentra lejos de la tasa de actividad de la población sin discapacidad: no tenemos más que echar un breve vistazo al denominado informe Olivencia 2018⁴¹ sobre la situación general de la discapacidad en España, y así nos haremos una idea de cuál es la situación concreta de las personas discapacitadas en materia de empleo. Y, desgraciadamente, las cosas no han cambiado mucho en estos últimos cinco años.

Por reproducir algunos datos del Informe de forma muy esquemática acerca de la situación del colectivo de personas con discapacidad,

⁴¹ Informe Olivencia 2018 sobre la situación general de la discapacidad en España, elaborado por el Observatorio Estatal de la Discapacidad. Puede consultarse en <https://www.observatoriodeladiscapacidad.info/wp-content/uploads/2019/04/OED-INFORME-OLIVENZA-2018.pdf> (última consulta, 10 de agosto de 2019).

que se hace eco de los últimos datos disponibles, ésta podría resumirse así: en 2016 había 1.840.700 personas con discapacidad oficialmente reconocida en edad activa, esto es, con edades comprendidas entre los 16 y 64 años (el 6,12% de la población en dicha franja de edad, el 57,5% de hombres y el 42,5% mujeres). Es decir, la tasa de prevalencia de discapacidad entre la población en edad activa en España se sitúa en números redondos en el 6,1%, o, dicho de otra forma, aproximadamente el 6% del talento de nuestra fuerza de trabajo está representado por el colectivo de personas con discapacidad⁴². De entre todas las personas con discapacidad, había en 2016, 1.193.500 personas con discapacidad de 16 a 64 años que son inactivas, es decir, que se encuentran fuera del mercado laboral, de tal manera que la tasa de actividad de personas con discapacidad es el del 35,2%⁴³ y su contratación se circunscribe mayoritariamente a ocupaciones de carácter elemental (limpieza, peones de industrias manufactureras, camareros y perones agrícolas, etc.). Se trata de un empleo de baja cualificación y con una contratación marcada por la temporalidad (ya que sólo el 9% de los contratos dirigidos al colectivo de personas con discapacidad tienen carácter indefinido).⁴⁴ Su salario es un 17,1% más bajo⁴⁵ si lo comparamos con personas que no tienen discapacidad y los Centros Especiales de Empleo siguen siendo fundamentales para la integración laboral de las personas con discapacidad, pues representan el 25% de su empleo.⁴⁶

El panorama no es muy halagüeño, que digamos. Y, precisamente para la integración laboral de las personas con discapacidad, el mundo cooperativo ofrece muchas posibilidades porque como han escrito Santero y otros, «las entidades que forman parte de la Economía social se caracterizan por una serie de principios diferenciales, entre los que cabe destacar tanto la valorización del ser humano como la generación de valor social por encima de los resultados económicos o financieros. Estos principios conllevan un comportamiento singular en relación con el empleo, que se concreta en plantillas más diversas e integradoras y en mejores condiciones laborales. Este carácter integrador afecta también de forma positiva a las personas con discapacidad, que no sólo tienen una mayor presencia en el empleo de estas empresas sino también una mayor integración en la estructura y en la toma de decisio-

⁴² Informe Olivencia 2018 sobre la situación general de la discapacidad en España, 330 y 334.

⁴³ *Ibidem*, p. 338.

⁴⁴ *Ibidem*, 358, 368 y 370.

⁴⁵ *Ibidem*, 387.

⁴⁶ *Ibidem*, 360.

nes» (Santero Sánchez y otros, 2016, 34). Es lo que se ha denominado, en feliz expresión «la alternativa cooperativa» (Divar Garteizurrecoa, 1985). Una alternativa que tiene un gran potencial en el ámbito del empleo y para la inserción socio-laboral del colectivo de personas con discapacidad y que ofrece varias posibilidades.

Y de entre estas posibilidades, una de las más utilizadas hasta ahora ha sido el de las cooperativas de iniciativa social. Y todo ello porque «... si decimos que la cooperativa es una institución de la economía social, hemos de decir también que la cooperativa de iniciativa social ocupará por derecho propio un lugar relevante dentro de la misma, en la medida en que, dentro de las distintas configuraciones cooperativas, es la que responde con mayor fidelidad a los principios y a las características propias de la economía social (...) su peculiaridad se centra en que se trata de satisfacer unas necesidades específicas merecedoras de especial atención, que son las necesidades de tipo social no atendidas —o, cuando menos, no debidamente— por el mercado o por el sector público» (Díaz de la Rosa, 2006, 204-205).

Y es que en materia de empleo protegido, dentro de los Centros Especiales de Empleo para la inclusión laboral de las personas con discapacidad, y en particular, en los Centros de Especiales de Empleo de iniciativa social, destacan las cooperativas de iniciativa social, que reciben esta denominación concreta u otras similares (de interés social, integración social, inserción social, servicios sociales, bienestar social, etc.), ampliamente reguladas en la legislación de cooperativas, tanto estatal como autonómica. Por utilizar una definición estándar de cooperativas de iniciativa social, reproduciré cómo las define el artículo 106 de la Ley estatal 27/1999, de 26 de julio, de Cooperativas⁴⁷, si bien las leyes de cooperativas de las Comunidades Autónomas utilizan conceptos similares. Básicamente se trata de aquellas cooperativas que, «sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado».

Pero no hay que olvidar que los Centros Especiales de Empleo estaban pensados para ser una etapa intermedia, una especie de «puente», para que las personas con discapacidad se integren en el ámbito del em-

⁴⁷ Publicada en el BOE de 17 de julio de 1999, núm. 170.

pleo ordinario, pero el «salto» del empleo protegido al empleo ordinario no es nada fácil⁴⁸. Porque, todo hay que decirlo, así como en el empleo protegido, las cosas van razonablemente bien para la integración laboral de las personas con discapacidad, sin embargo, en el ámbito del mercado laboral ordinario, las cosas siguen estando difíciles, y es que la situación de las entidades de economía social no dista mucho de lo que ocurre en las empresas de marcado corte capitalista, pues la inserción laboral de las personas con discapacidad mediante su contratación en cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, asociaciones y fundaciones sigue siendo escasa (Bengoetxea Alkorta, 2014, 542 y 2018, 73 y ss.).

En todo caso y, como bien se recoge en el Libro Blanco sobre el empleo y la discapacidad⁴⁹, es indudable el importante papel que

⁴⁸ De hecho, en el Libro Blanco sobre el empleo y la discapacidad podemos leer algunas reflexiones sobre esta situación, cuando se dice que «la falta de adaptación sería de nuestro ordenamiento jurídico en materia de discapacidad tiene, entre otras, las siguientes consecuencias: que tengamos un empleo protegido blindado (artículo 40 de la LGDPD) y haya desaparecido el principio de preferencia por el empleo en el medio ordinario; un concepto de persona con discapacidad con varias disfunciones; una relación laboral especial con escaso sentido; y un empleo con apoyo que va tomando cuerpo a partir de una apuesta más decidida por parte de algunas Comunidades Autónomas» (Libro Blanco sobre el empleo y la discapacidad, 744).

⁴⁹ En este documento se alude, una vez más, cómo lo deseable es que la participación en el mercado de trabajo de las personas con discapacidad debería tener lugar en el empleo ordinario, pero esto aún está lejos. Aunque la situación del empleo protegido es mejor, no hay que olvidar que el empleo protegido debe ser un puente para dar el salto al empleo ordinario. En todo caso, se propone controlar la creación y funcionamiento de los centros de empleo protegido para que cumplan su misión y procurar que solo se acuda a ellos cuando sea imposible la incorporación directa al mercado ordinario. Se alude a los problemas de las personas con discapacidad severa para la participación plena y efectiva, para las que el empleo protegido es una buena alternativa, en especial en los «enclaves laborales» y se hacen algunas propuestas interesantes en este ámbito. También se realizan algunas propuestas a tener en cuenta para la inserción socio-laboral de grupos vulnerables a través de la contratación pública, aprovechando el marco que ofrecen la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre contratación pública y la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (artículos 71, 126, 145, 147 y Disposiciones Adicionales 4.^a —contratos reservados— y 48.^a —reserva de ciertos contratos de servicios sociales, culturales y de salud a determinadas organizaciones que cumplan las condiciones, que son las que precisamente pueden cumplir las cooperativas: misión de servicio público; beneficios a reinvertir en el objetivo de la organización o, en caso de distribución, que sigan criterios de participación; que las estructuras de dirección o propiedad de la organización se basen en la propiedad de los empleados o en principios de participación—). En definitiva, como se dice literalmente en el Informe, que «el legislador nacional ha querido fortalecer, sin alterar la competencia, la colaboración con sociedades cooperativas, en general, y con cooperativas de iniciativa social, en particular» (Libro Blanco sobre el empleo y la discapacidad, 2023, 755-760).

en el ámbito de la inserción laboral de las personas con discapacidad pueden jugar la economía social, en general, y las cooperativas en particular. De hecho, en la Estrategia española sobre discapacidad 2022-2030⁵⁰, aprobada por el Gobierno de España el 3 de mayo de 2022, en el eje 1, objetivo 2, relativo a aumentar la tasa de actividad de las personas con discapacidad, se insiste en asegurar su derecho a un empleo digno en entornos laborales abiertos, inclusivos y accesibles, y en posibilitar su promoción y desarrollo laboral en igualdad de condiciones, de acuerdo con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) dirigido al trabajo decente y el crecimiento económico, se alude expresamente a la revisión del marco normativo para actualizar las fórmulas de acceso al empleo de las personas con discapacidad a través de la economía social (cooperativas de trabajadores/as con discapacidad, entidades de iniciativa social que promueven empleo protegido, etc.), potenciando la inversión, la formación permanente, los incentivos a la contratación y el apoyo, renovación y sostenibilidad de los centros especiales de empleo de iniciativa social, tal y como se comprende en el Componente 23 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno de España, en relación con la gestión de los fondos europeos *Next Generation EU* para el período 2021-2023, relativo a las nuevas políticas públicas para un mercado de trabajo dinámico, resiliente e inclusivo⁵¹.

Y en la Estrategia española de Economía Social 2023-2027⁵², se destaca entre las fortalezas de ésta, su contribución a la cohesión social a través de la creación de empleo de calidad e inclusivo, para personas con discapacidad y en situación o riesgo de exclusión social. Y así en su Eje 4 (Sostenibilidad social y territorial), y en su línea de actuación 15 (Fomentar la igualdad de oportunidades en colectivos con dificultades de acceso al empleo), destaca la Acción 15.1. (apoyo a iniciativas que permitan la integración de colectivos con dificultades de acceso al empleo, a través del fomento de la Economía Social, para favorecer la creación de empleo inclusivo, tanto en empleo ordinario como en empleo protegido). Entre sus actuaciones concretas se enu-

⁵⁰ La documentación a la que me estoy refiriendo en este apartado puede consultarse íntegramente en: <file:///D:/word/trabajos/Art%C3%ADculos/Cooperativismo%20y%20Grupo%20de%20Investigaci%C3%B3n/Reforma%20constitucional%202024%20y%20cooperativas/estrategia-espanola-discapacidad-2022-2030-.pdf>

⁵¹ Puede consultarse en: https://planderecuperacion.gob.es/politicas_y_componentes/componente-23-nuevas-politicas-publicas-para-un-mercado-de-trabajo-dinamico-resiliente-e-inclusivo

⁵² Aprobada por el Consejo de Ministros de 11 de abril de 2023, publicada en el BOE de 1 de junio de 2023, núm. 130.

meran las siguientes: fomentar la incorporación de cláusulas sociales y las reservas obligatorias de contratos que permitan la contratación de empresas que incorporan a colectivos con dificultades de acceso al empleo con arreglo a los requisitos previstos en la normativa de contratación pública; apoyar iniciativas de fomento del empleo para colectivos con dificultades de acceso al mismo a través de recursos financieros, técnicos y otras medidas y apoyar la difusión del Sello de Inclusión Social, regulado en el Real Decreto 636/2022, de 26 de julio, por el que se regula el Sello de Inclusión Social y fomentar la percepción de la importancia del mismo por entidades que cumplan con los requisitos en él establecidos.

Por su parte, la Acción 15.2 se refiere a realizar un diagnóstico de las condiciones de las personas trabajadoras de la economía social para analizar la necesidad de aplicar medidas específicas de fomento del empleo de calidad para personas socias y trabajadoras, con especial atención a colectivos con dificultades de acceso al empleo. Entre sus actuaciones concretas, se recogen las siguientes: estudiar, con la Dirección General de Trabajo y el sector, actuaciones específicas dirigidas a la estabilidad laboral de las personas trabajadoras en la Economía Social; realizar informes (anuales/bianuales) a partir de los registros salariales para las empresas y entidades de economía social y, finalmente, se hace referencia también al estudio de salarios y discriminación salarial para colectivos con dificultades de acceso al empleo.

En definitiva, y tal y como he intentado demostrar a lo largo de este artículo, la garantía de la plena autonomía personal y la inclusión social de las personas con discapacidad que recoge el renovado artículo 49 de la Constitución española y la normativa internacional, europea y española ha de procurarse de una manera eficaz en todos los ámbitos, incluido el ámbito laboral y es precisamente en este ámbito, donde la economía social y, singularmente, las cooperativas pueden jugar un papel muy destacado.

V. Conclusiones

La lucha jurídica por la dignidad y el libre desarrollo de las personas con discapacidad es una batalla que viene de largo e intenta superar la secular postración y discriminación que viene sufriendo este colectivo de personas. Ha costado mucho esfuerzo que la normativa internacional y europea hayan hecho suya esta lucha a través de Declaraciones, Tratados internacionales, Convenios, etc. y que los Tribuna-

les hayan apoyado expresamente esta labor. Hay que destacar en este punto, la enorme importancia de la Convención de las Naciones Unidas de 2006 sobre los derechos de las personas con discapacidad, que ha supuesto un antes y un después en esta lucha, y también la normativa europea, tanto del Consejo de Europa como de la Unión Europea en el marco de la lucha contra la discriminación por discapacidad y, por supuesto, la importante labor de los Tribunales europeos (tanto del Tribunal Europeo de Derechos Humanos como del Tribunal de Justicia de la Unión Europea), junto con los Tribunales Constitucionales de los países miembros, en un fecundo diálogo multinivel, yendo a veces incluso por delante del derecho vigente e intentando suplir sus carencias, para garantizar de un modo más eficaz los derechos de las personas con discapacidad.

Finalmente, las distintas Constituciones han ido recogiendo expresamente ese clamor de protección de los derechos de las personas con discapacidad. En el ámbito jurídico español, la Constitución española de 1978 ya recogió en la redacción inicial de su artículo 49 la protección de las personas con discapacidad, de una manera muy meritoria para aquella época, pero, con el paso del tiempo, la concepción que subyacía en dicho artículo e incluso la propia terminología empleada habían quedado notablemente desfasadas. Hacía falta una reforma del artículo 49 para adaptarlo a los nuevos tiempos y a una nueva forma de concebir la discapacidad y de proteger eficazmente a las personas discapacitadas. Esa reforma constitucional no ha sido nada fácil pero finalmente, ha conseguido ser aprobada en febrero de 2024.

El nuevo texto del artículo 49 de la Constitución española de 1978 sigue bastante de cerca el texto de los intentos de reforma constitucional de 2018 y 2021, pero es más corto, pues consta de dos párrafos en vez de los cuatro de los textos anteriores, si bien recoge básicamente los dos primeros párrafos de las versiones anteriores. El párrafo primero dice que las personas con discapacidad ejercen los derechos previstos en el Título I de la Constitución española y supone un enorme cambio en relación con la terminología empleada en la versión inicial del artículo 49, al referirse ahora a las personas con discapacidad y con una alusión específica al ejercicio de esos derechos en condiciones de libertad e igualdad reales y efectivas, en clara consonancia con la igualdad real a la que se refiere el artículo 9.2 de la Constitución y no sólo con la igualdad formal y la prohibición de discriminación del artículo 14.

Hay también una remisión específica a la regulación por Ley de la protección especial que sea necesaria para el ejercicio de esos dere-

chos, lo que consagra constitucionalmente la noción de protección especial de las personas con discapacidad, y enlaza con lo establecido por el Tribunal Constitucional en la Sentencia 208/2013, de 16 de diciembre de 2013. Por su parte, el párrafo segundo del nuevo artículo 49 se refiere al impulso, por parte de los poderes públicos, a las políticas que garanticen la plena autonomía personal y la inclusión social de las personas con discapacidad en entornos universalmente accesibles. Es decir, se cambia totalmente el enfoque que tenía el texto inicial del artículo 49: ahora el centro de la cuestión es la plena autonomía personal (no tanto las políticas «protectoras» un tanto «paternalistas» de otras épocas), la verdadera inclusión social de las personas discapacitadas y el concepto de accesibilidad universal, que es una condición «sine qua non» para que las personas con discapacidad vivan de forma independiente, participen en la sociedad y tengan las mismas oportunidades que el resto de las personas.

En definitiva, la ansiada reforma del artículo 49 de la Constitución española en materia de discapacidad supone un innegable avance. En cualquier caso, sigue sin resolverse el problema derivado de su ubicación en el capítulo III del Título I de la Constitución española, como les ocurre a otros derechos económicos y sociales (derecho a la vivienda, etc.), pues al estar ubicados entre los principios rectores de política social y económica, en principio no tienen el carácter de derechos subjetivos directamente alegables ante los Tribunales ordinarios, según establece el artículo 53.3. de la Constitución, con lo que su nivel de protección es mucho menor que el de los derechos incluidos en el capítulo II del Título I de la Constitución. Y ello es así, por mucho que su reconocimiento, respeto y formación «informe» la legislación positiva, la práctica judicial y la actuación de los poderes públicos, tal y como dice ese art. 53.3 de la Constitución. Es cierto, que el Tribunal Constitucional, está haciendo una meritoria labor de aproximación de estos denominados principios de rectores de política social y económica a los auténticos derechos constitucionales, pero mientras no se reforme el contenido de estos artículos para pasar a ser considerados auténticos derechos o se modifique su actual nivel de protección, previsto en el artículo 53 de la Constitución, seguirán en desventaja en relación con el resto de los derechos incluidos en el capítulo II del Título I de la Constitución.

Pero si, a pesar de todo esto, combinamos el nuevo artículo 49 de la Constitución española, con los artículos 10.2, 14 y 9.2 y le sumamos la regulación constitucional de las cooperativas en el artículo 129.2, que establece la obligación de los poderes públicos de fomentar (no es un simple objetivo, o un desiderátum, sino una obligación, pues em-

plea el imperativo «fomentarán») mediante una legislación adecuada las sociedades cooperativas, tenemos un margen de actuación muy amplio en lo que se refiere al papel que pueden jugar las cooperativas en muchos ámbitos y, por supuesto, también en el ámbito de la inclusión real y efectiva de las personas con discapacidad en el ámbito sociolaboral. Una utilización conjunta de las *especialidades constitucionales*, es decir, la protección especial de las personas con discapacidad del nuevo artículo 49 de la Constitución y la cobertura constitucional del trato diferenciado que se puede dar a las cooperativas en virtud de la obligación constitucional de fomentarlas a través de una legislación adecuada, en combinación con la prohibición de discriminación las personas con discapacidad (artículo 14) y la cobertura a las medidas de acción positiva, derivadas del artículo 9.2 de la Constitución y previstas también en los Tratados Internacionales en materia de derechos humanos ratificados por España, pueden dar mucho juego. Recordemos también que, en el sistema de fuentes del Derecho del ordenamiento jurídico español, en caso de conflicto con la normativa española infra constitucional, se aplican preferentemente los Tratados internacionales y que, en todo caso, según establece el artículo 10.2 de la Constitución, las normas relativas a los derechos fundamentales y a las libertades reconocidas por la Constitución han de interpretarse de conformidad con los Tratados internacionales ratificados por España sobre dichas materias.

En definitiva, si la garantía de la plena autonomía personal y la inclusión social de las personas con discapacidad que recoge el renovado artículo 49 de la Constitución española y el cumplimiento de la normativa internacional, europea y española en estas materias relativas a la protección, integración y absoluta prohibición de discriminación de las personas discapacitadas ha de procurarse de una manera eficaz en todos los ámbitos, incluido el ámbito laboral, y es precisamente en este ámbito, donde la economía social y, singularmente, las cooperativas pueden jugar un papel muy destacado, como hemos visto a lo largo de este artículo, creo que tenemos los suficientes apoyos normativos y jurisprudenciales para adoptar medidas «audaces» con el objetivo de conseguir una inserción sociolaboral eficaz de las personas con discapacidad. Si tenemos cobertura internacional, constitucional, legal y jurisprudencial, éste es el momento de avanzar aún más significativamente en esa lucha jurídica por la verdadera igualdad, por la dignidad y por el libre desarrollo de las personas con discapacidad y la economía social, en general, y las cooperativas, en particular, tienen, en este ámbito y como suele decirse coloquialmente, «mucho potencial». ¡Aprovechémoslo, está en nuestra mano hacerlo!

VI. Bibliografía

- ÁLVAREZ GARCÍA, Héctor. 2017. «La tutela constitucional de las personas con discapacidad». *Revista de Derecho Político*, n.º 100: 1027-1055.
- ARENAS ESCRIBANO, Fernando y CABRA DE LUNA, Miguel Ángel. 2015. *Comentarios al Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social*. Madrid: La Ley.
- BASTIDA FREIJEDO, Francisco José. 2013. «Constitución, derechos fundamentales y entendimiento constitucional de la discapacidad». En *Protección jurídica de las personas y grupos vulnerables*, coordinado por Miguel Ángel Presno Linera, 147-183. Oviedo: Universidad de Oviedo / Procuradora General del Principado de Asturias.
- BENGOETXEA ALKORTA, Aitor. 2014. «Economía social e inserción laboral de las personas con discapacidad». *Revista Vasca de Administración Pública*, n.º 99-100: 529-547.
- BENGOETXEA ALKORTA, Aitor. 2018. «El empleo de las personas con discapacidad: régimen jurídico básico y algunos apuntes de la problemática latente». En *La promoción del emprendimiento y la inserción social desde la economía social*. 73-84. Valencia: CIRIEC-España.
- CAMPOY CERBERA, Ignacio. 2018. *La recepción y aplicación en España de la Convención de Naciones Unidas sobre los derechos de las personas con discapacidad*. Murcia: Ed. Laborum.
- CAYO PÉREZ BUENO, Luis; DE LORENZO GARCÍA, Rafael y DE MIGUEL VIJANDI, Beatriz. 2016. *La Convención Internacional sobre los derechos de las personas con discapacidad 2006-2016, una década de vigencia*. Madrid: Cinca.
- CAYO PÉREZ BUENO, Luis y DE LORENZO GARCÍA, Rafael. 2024. *La Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social (2013-2023). Balance crítico*. Pamplona: Editorial Aranzadi.
- CERMI (Comité español de representantes de personas con discapacidad). 2018. *Objetivos de desarrollo sostenible y promoción de los derechos de las personas con discapacidad*. Madrid: Ed. Cinca.
- CORDERO GORDILLO, Vanessa. 2011. *Igualdad y no discriminación de las personas con discapacidad en el mercado de trabajo*. Valencia: Editorial Tirant lo Blanch.
- CUENCA GÓMEZ, Patricia. 2018. «Discapacidad y derechos fundamentales». En *Derechos Humanos y Constitución*, dirigido por Javier de Lucas Martín y José Manuel Rodríguez Uribes, 687-709. Valencia: Editorial Tirant lo Blanch.
- DE ASÍS ROIG, Rafael F. 2016. «La Convención internacional de los derechos de las personas con discapacidad como marco de interpretación de los derechos fundamentales de la Constitución española». En *La Convención internacional sobre los derechos de las personas con discapacidad 2006-2016, una década de vigencia*, coordinado por Luis Cayo Pérez Bueno, Rafael de Lorenzo García y Beatriz de Miguel Vijandi, 129-148. Madrid: Editorial Cinca.

- DE ASÍS ROIG, Rafael F. 2017. «Discapacidad y Constitución». *Derechos y Libertades. Revista de Filosofía del Derecho y Derechos Humanos*, n.º 29: 39-52.
- DE ASÍS ROIG, Rafael F. 2020. «De nuevo sobre Constitución y discapacidad». *Universitas. Revista de Derecho, Filosofía y Política*, n.º 31: 52-64.
- DE LORENZO GARCÍA, Rafael y CAYO PÉREZ BUENO, Luis. 2020. *Fundamentos del derecho de la discapacidad*. Pamplona: Ed. Aranzadi.
- DE LORENZO GARCÍA, Rafael y CAYO PÉREZ BUENO, Luis. 2021. *Nuevas fronteras del derecho de la discapacidad*. Pamplona: Ed. Aranzadi.
- DIVAR GARTEIZAURRECOA, Javier. 1985. *La alternativa cooperativa*. Barcelona: Editorial CEAC.
- FICI, Antonio. 2015. «La función social de las cooperativas: notas de derecho comparado». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 117: 77-98.
- GARCÍA ALGUACIL, María José. 2017. *Protección jurídica de las personas con discapacidad*. Madrid: Editorial Reus.
- GARCÍA-CUEVAS ROQUE, Elena. 2023. «Aportaciones de la jurisprudencia constitucional al ámbito de la discapacidad: especial referencia a las SSTCC 3/2018 y 52/2022». *Revista General de Derecho Constitucional*, n.º 38.
- GOBIERNO DE ESPAÑA. 2023. *Libro Blanco sobre el empleo y la discapacidad*. Madrid: Real Patronato sobre discapacidad.
- INFORME OLIVENCIA 2018 sobre la situación general de la discapacidad en España, elaborado por el Observatorio Estatal de la Discapacidad. Puede consultarse en <https://www.observatoriodeladiscapacidad.info/wp-content/uploads/2019/04/OED-INFORME-OLIVENZA-2018.pdf>
- LARRAZABAL BASAÑEZ, Santiago. 2019. «Régimen jurídico de la discapacidad y alternativa cooperativa para la inserción laboral de las personas con discapacidad». En *Cooperativas y empleo de calidad*, dirigido por Francisco Javier Arrieta Idiakez, 61-157. Cizur Menor: Editorial Aranzadi.
- LARRAZABAL BASAÑEZ, Santiago, 2020a. «Constitución, reforma constitucional, discapacidad y cooperativas del siglo XXI». En *La sociedad cooperativa como instrumento para contribuir a la integración social y laboral*, dirigido por Enrique Gadea Soler y Francisco Javier Arrieta Idiakez, 159-198. Madrid: Editorial Dykinson.
- LARRAZABAL BASAÑEZ, Santiago. 2020b. «La discriminación por discapacidad en la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos durante la última década (2009-2019)». En *Retos del Derecho ante un mundo global*, editado por Aitziber Emaldi Ciriñ y Encarnación La Spina, 903-931. Valencia: Editorial Tirant lo Blanch.
- LARRAZABAL BASAÑEZ, Santiago, 2023. «La discapacidad en la jurisprudencia del Tribunal Constitucional y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea: ampliar la protección, evitar la discriminación y promover la integración de las personas con discapacidad. Un modelo a seguir: el modelo cooperativo de inclusión laboral». En *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, dirigido por Francisco Javier Arrieta Idiakez, 63-127. Madrid: Editorial Dykinson.

- MILIOS, Georgios. 2022. «El derecho a la no discriminación por motivo de discapacidad». *Derechos y Libertades. Revista de Filosofía del Derecho y derechos humanos*, n.º 47: 241-271.
- MONEREO PÉREZ, José Luis *et al.* 2021. *La protección jurídico-social de las personas con discapacidad*. Murcia: Ed. Laborum.
- REY MARTÍNEZ, Fernando. 2017. «Igualdad y prohibición de discriminación: de 1978 a 2018». *Revista de Derecho Político*, n.º 100: 125-171.
- SANTERO SÁNCHEZ, Rosa; CASTRO NÚÑEZ, Belén y MARTÍNEZ MARTÍN, María Isabel/ Guilló Rodríguez, Nuria. 2016. «Integración de personas con discapacidad en la economía social. Elementos facilitadores y obstáculos detectados». *CIRIEC-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, n.º 88: 29-59.
- SERRANO GARCÍA, Ignacio. 2018. *Protección jurídica de la persona con discapacidad*. Valencia: Editorial Tirant lo Blanch.

La fiscalidad adecuada como herramienta impulsora de la creación de las sociedades cooperativas en el sector de la pesca y la acuicultura

(Adequate taxation as a driving tool for the creation of cooperative societies in the fishing and aquaculture sector)

Edriga Aranburu Agirre¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3070>

Recibido: 27.05.2024

Aceptado: 23.10.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: 1. Introducción. 2. La fiscalidad en el sector de la pesca y acuicultura. 3. Las sociedades cooperativas como modelo a seguir. 4. Conclusiones. 5. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction. 2. Taxation in the fishing and aquaculture sector. 3. Cooperative societies as a model to follow. 4. Conclusions. 5. Bibliography.

Resumen: El objetivo de este trabajo es analizar la fiscalidad que se les aplica a las sociedades cooperativas que operan en el sector de la pesca y acuicultura para que así se pueda optar por la creación de estas sin tener que elegir el modelo usual de las sociedades mercantiles que se rigen por la Ley Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. De esta manera se pretende poner en valor a las sociedades cooperativas del mar como modelo a seguir en el mundo globalizado en el que vivimos.

Palabras clave: Sociedades cooperativas del mar; fiscalidad; concierto económico; IVA; impuesto sobre sociedades.

Abstract: The aim of this work is to analyse the taxation applied to cooperative societies operating in the fishing and aquaculture sector so that they can opt for the creation of these without having to choose the usual model of commercial companies governed by the Royal Legislative Decree 1/2010, of July 2, which approves the revised text of the Law of Capital Companies. In this way it is intended to value the cooperative societies of the sea as a model to follow in the globalized world in which we live.

¹ Profesor de Derecho Financiero y Tributario de la Deusto Business School, Universidad de Deusto. Email: earanburu@deusto.es.

Keywords: sea cooperative societies; taxation; economic agreement; VAT; corporate income tax.

1. Introducción

Este artículo quiere abordar una cuestión que es de suma importancia para el sector pesquero: el ámbito de la fiscalidad y los tributos, pues desempeñan un papel fundamental en el apoyo a la gestión sostenible, la regulación y el desarrollo del mismo, lo que a su vez tiene un impacto positivo en la economía, el medio ambiente y el entorno.

El artículo 38 de la Constitución Española² reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado e indica que los diferentes poderes públicos garantizan y protegen su ejercicio y la defensa de la productividad, de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación. Por lo que la conjugación de estos dos aspectos hace que se tengan que abordar fórmulas de carácter económico, mercantil o social que ayuden a afrontar los retos actuales del primer sector económico en general y de la pesca y la acuicultura en particular.

Por otro lado, el papel que las Sociedades Cooperativas³, como organizaciones actuales y ejemplares que siguen la estela de las Cofradías de Pescadores, en el cumplimiento de los objetivos relacionados con la pesca sostenible, la gestión adecuada de los recursos y el desarrollo económico de las comunidades pesqueras es de gran relevancia que merece ser analizado.

Por consiguiente, este trabajo tratará de examinar los tributos más relevantes que existen en nuestro ordenamiento jurídico y que son aplicables al sector pesquero⁴, para que posteriormente, teniendo en cuenta el principio de la redistribución de la riqueza y la contribución al bienestar económico y social en general, puedan para dar respuesta a los desafíos y retos que el sector tiene, partiendo de la tesis de que las sociedades cooperativas son el claro ejemplo del modelo a seguir, pues engloban dentro de ellas los objetivos mencionados⁵.

² Publicada en el *BOE*, núm. 311, de 29 de diciembre de 1978, pp. 29313-29424.

³ Las cooperativas fundamentan su actuación en un modelo que impulsa maximizar la creación de valor social y económico (Ogliastri *et al.* 2006, 189) y se considera «una asociación de personas que se unen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática» (Alianza Cooperativa Internacional. 2006, 35).

⁴ Véase (MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE 2016) y (MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN 2023).

⁵ Para Eva Alonso Rodrigo (Alonso Rodrigo 2001, 9-25), son cinco los argumentos tradicionalmente esgrimidos para defender un tratamiento fiscal diferenciado para las cooperativas, a saber: el tipo de actividad que desarrollan, generalmente de gran

Así pues, se tratará de analizar las posibilidades tributarias (en modo de bonificaciones y exenciones) que pueden tener las Sociedades Cooperativas del mar, cumpliendo los requisitos europeos para que no se consideren ayudas de Estado que contravengan el mercado único de la Unión Europea⁶. De esta manera, se pretende ayudar a quienes puedan estar valorando como posible opción de la constitución de una Sociedad Cooperativa para empezar con su negocio pesquero, un sector que en los últimos años está perdiendo miembros.

2. La fiscalidad en el sector de la pesca y acuicultura

En un sistema federal desde un punto de vista tributario, en cada nivel de gobierno es posible establecer impuestos, que serán destinados al financiamiento de la función pública, impulsar el desarrollo y consolidar a las instituciones. La capacidad de cada nivel de gobierno para recaudar impuestos de manera eficiente y equitativa es crucial para garantizar recursos adecuados para cubrir las necesidades de la población y promover el crecimiento económico sostenible. De tal forma, partiendo de la existencia en el Estado español de cinco sistemas tributarios, debemos examinar qué normativa y qué administraciones tributarias existen a la hora de implementar políticas tributarias que afecten al sector de la pesca.

El sector pesquero se configura como un gran dinamizador de las zonas costeras, creador de empleo y de riqueza, y, a su vez es clave para el abastecimiento alimentario de la población⁷.

Este sector puede incluir una variedad de actores, englobando desde pequeños pescadores artesanales hasta grandes empresas pes-

necesidad; el protagonismo de las personas de los socios; las reglas especiales de funcionamiento de las cooperativas; el fomento de las cooperativas proclamado por el artículo 129 de la Constitución española; y la menor capacidad contributiva de las cooperativas. José Manuel Tejerizo López (Tejerizo López 2008, 64-65) insiste en lo mismo al señalar que las cooperativas deben tener un régimen fiscal especial por causa de sus especiales características, no siendo posible aplicar sin más las normas tributarias diseñadas para las sociedades mercantiles.

⁶ «No obstante, en los últimos años, hemos constatado como el concepto de ayuda de Estado se ha utilizado con mucha mayor frecuencia en el ámbito de la fiscalidad, y en concreto en relación con medidas adoptadas por los diferentes Estados Miembros que conferirían ventajas fiscales» en (Martínez Cabeza Manuel Luis 2020, 109).

⁷ Son las palabras de la actual Secretaría de Pesca del Gobierno de España en <https://www.mapa.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/la-secretaria-general-de-pesca-destaca-la-importancia-del-sector-pesquero-para-las-zonas-costeras-y-el-abastecimiento-de-alimentos-a-la-poblacion> (acceso el 27 de mayo de 2024).

queras. Esto hace que su configuración pueda variar significativamente según la región, el tipo de pesca y la estructura económica del país donde se ubica el negocio. De esta manera, existe una variedad de empresas y actores que participan en diferentes partes de la cadena de valor de la industria pesquera, siendo las más habituales las sociedades de capital que se rigen, principalmente, en el Estado español por el Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio⁸ y el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital⁹, aunque como se verá más adelante, el sector pesquero no tiene por qué obedecer a este esquema, pues existen las sociedades cooperativas¹⁰ como alternativa real y eficaz para afrontar los desafíos del mundo de la pesca.

Según las últimas publicaciones realizadas por la presidencia del Consejo Europeo la pesca es un sector clave para la economía de la costa española que representa en torno al 1% del PIB español, aunque en zonas dependientes de esta actividad esa contribución a la economía regional puede llegar a superar el 10%¹¹.

Dada la importancia del sector deben existir por parte de los diferentes Estados y sus administraciones mecanismos y estrategias que se puedan implementar para ayudar al sector de la pesca que engloba todas las actividades relacionadas con la captura de peces y otros organismos acuáticos, así como las cadenas de comercialización, manipulación y distribución. Estas ayudas, pueden consistir en recursos públicos proporcionados por los diferentes Administraciones públicas o, en beneficios fiscales que permitan minorar la carga tributaria que recae sobre los contribuyentes, siempre sin contravenir el Derecho europeo.

Las políticas fiscales en el ámbito de la Unión Europea son competencia de los Estados miembros, aunque existen impuestos que están armonizados a nivel europeo, siendo los más importantes el Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, IVA) y los impuestos especiales. Llegados a este punto, hay que recordar que los diferentes sistemas

⁸ Publicado en la *Gaceta de Madrid*, núm. 289, de 16 de octubre de 1885, pp. 169-170.

⁹ Publicado en el *BOE*, núm. 161, de 3 de julio de 2010, pp. 58472-58594.

¹⁰ Están reguladas en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y en el caso de la Comunidad Autónoma de Euskadi en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi.

¹¹ <https://spanish-presidency.consilium.europa.eu/ga/noticias/pesca-sector-clave-economia-espanola-costa/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20pesca, llegar%20a%20superar%20el%2010%20%25.> (acceso el 27 de mayo de 2024).

tributarios que existen en España hacen que existan diferentes haciendas y a su vez, diferente normativa legislativa aplicable a algunos impuestos.

De esta manera, podemos diferenciar dos sistemas que concurren entre sí, pero que no están supeditados entre ellos. Por una parte, tenemos a las Comunidades Autónomas de régimen común que se rigen, principalmente, por medio de la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias¹². Por otra parte, están los Territorios forales, reconocida su existencia en la Disposición Adicional primera de la Constitución Española, y que se rigen, en el caso vasco, por la Ley 12/2002, de 23 de mayo, por la que se aprueba el Concierto Económico con la Comunidad Autónoma de Euskadi¹³ y, en el caso navarro, por la Ley 28/1990, de 26 de diciembre, por la que se aprueba el Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra¹⁴.

Las empresas pesqueras, como obligados tributarios de los diferentes impuestos, están sujetas como el resto de las actividades económicas a una serie de imposiciones fiscales directas e indirectas. Sin embargo, dada su singularidad e importancia económica puede tener un tratamiento diferenciado desde el punto de vista de los tributos al que se hará referencia a continuación¹⁵.

Los dos principales impuestos a los que el sector de la pesca y acuicultura (actividades de extracción-pesca, comercialización, manipulación y distribución...) tiene que hacer frente son el IVA y el Impuesto sobre Sociedades, aunque existen otros impuestos aplicables a los que no se hará mención alguna¹⁶.

El primero de ellos es un impuesto indirecto que grava la capacidad económica de los contribuyentes y se pone de manifiesto por el hecho

¹² Publicada en el *BOE*, núm. 305, de 19 de diciembre de 2009, pp. 107986-107155.

¹³ Publicada en el *BOE*, núm. 124, de 24 de mayo de 2002, pp. 18617-18636.

¹⁴ Publicada en el *BOE*, núm. 310, de 27 de diciembre de 1990, pp. 38516-38525.

¹⁵ Marina Aguilar y Carlos Vargas (Aguilar y Vargas 2024, 710) respecto a las cooperativas señalan que también «poseen unas características especiales de funcionamiento que justifican plenamente su tributación especial, como la configuración de su capital, la doble condición de socio y trabajador que concurre en sus miembros, la imputación de resultados derivados de las operaciones con terceros, las reservas obligatorias específicas e irrepartibles en ciertos casos, etc.».

¹⁶ Es el caso del Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD) y de los tributos locales, como el impuesto sobre bienes inmuebles (IBI) y el impuesto sobre actividades económicas (IAE).

de consumir (o entregar) bienes y servicios, es decir, recae sobre el consumo y grava las siguientes operaciones:

- a) Las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios o profesionales.
- b) Las adquisiciones intracomunitarias de bienes.
- c) Las importaciones de bienes.

Siendo estas dos últimas importantes para el sector, pues existe un número relevante de empresas con vocación exportadora de productos pesqueros que les permite no repercutir el impuesto, al tributar en el destino del producto, en vez de en origen.

El IVA se aplica en la Península y en las Islas Baleares y no en Ceuta, Melilla y las Islas Canarias¹⁷.

La legislación más importante relativa al IVA a nivel de la Unión Europea es la Directiva 2006/112/CE, que contiene todas las normas que todos los países miembros de la UE deben seguir¹⁸. En España la norma principal es la Ley 37/1992 de 28 de diciembre¹⁹, y su desarrollo se realiza por el Reglamento del IVA que fue aprobado por el Real Decreto 1624/1992 de 29 de diciembre²⁰. A su vez, es importante tener en cuenta el Real Decreto 1619/2012 de 30 de noviembre, en el que se regulan las normas sobre la facturación, entre otras²¹.

Respecto a la Comunidad Autónoma de Euskadi se aplican las normas armonizadas del IVA teniendo en cuenta lo que la Ley del Concierto Económico en el artículo 26 establece que «el Impuesto sobre el Valor Añadido es un tributo concertado que se regirá por las mismas normas sustantivas y formales establecidas en cada momento por el Estado. No obstante, las instituciones competentes de los Territorios Históricos podrán aprobar los modelos de declaración e ingreso que contendrán, al menos, los mismos datos que los del territorio común, y señalar plazos de ingreso para cada período de liquidación, que no diferirán sustancialmente de los establecidos por la Administración del Estado».

De esta forma los diferentes Territorios Históricos han establecido sus normas mediante la Norma Foral 7/1994, de 9 de noviembre, del

¹⁷ Se aplica el Real Decreto 2538/1994, de 29 de diciembre, por el que se dicta normas de desarrollo relativas al Impuesto General Indirecto Canario y al Arbitrio sobre la Producción e Importación en las islas Canarias, creados por la Ley 20/1991, de 7 de junio.

¹⁸ Publicada en el *DOUE*, núm. 347, de 11 de diciembre de 2006, pp. 1-108.

¹⁹ Publicada en el *BOE*, núm. 312, de 29 de diciembre de 1992, pp. 44247-44305.

²⁰ Publicado en el *BOE*, núm. 314, de 31 de diciembre de 1992, pp. 44744-44774.

²¹ Publicado en el *BOE*, núm. 289, de 1 de diciembre de 2012, pp. 83180-83205.

Impuesto sobre el Valor Añadido (en Bizkaia)²², Decreto Foral Normativo 3/2023, de 26 de julio, del Impuesto sobre el Valor Añadido (en Gipuzkoa)²³ y Decreto Foral Normativo 12/1993, de 19 de enero, por el que se aprueba la normativa reguladora del Impuesto sobre el Valor Añadido (en Álava)²⁴.

Dentro de la normativa que regula el IVA, teniendo en cuenta las características del contribuyente o la naturaleza específica de sus actividades empresariales, se recogen algunos regímenes especiales, entre los que debemos mencionar el régimen especial de agricultura, ganadería y pesca.

Dicho régimen especial se regula en los artículos 124-134 de la Ley 37/1992 del IVA cuya aplicación se extiende a las explotaciones agrícolas, forestales, ganaderas o pesqueras en quienes concurren los requisitos que señala la normativa. Asimismo, mediante una lista *numerus clausus* indica que quedarán excluidos del régimen especial, entre otras, las sociedades mercantiles y las sociedades cooperativas, de tal forma que estas últimas no pueden acogerse a sus ventajas. El régimen especial del IVA para la agricultura, ganadería y pesca ofrece una serie de ventajas para los agricultores, ganaderos y pescadores, simplificando sus obligaciones fiscales y favoreciendo la competitividad del sector. Por tanto, no existe la obligación de repercutir, liquidar o ingresar el IVA en las ventas de productos naturales obtenidos de las explotaciones, ni en las entregas de bienes de inversión empleados en esta actividad, salvo que se trate de inmuebles. Se excluyen de esta exención las importaciones, las adquisiciones intracomunitarias y las operaciones en las que aplique la inversión del sujeto pasivo. Asimismo, no es posible deducir las cuotas de IVA soportadas o pagadas en la adquisición de bienes o servicios utilizados en la actividad.

Por otra parte, el Impuesto sobre Sociedades, que es un tributo de carácter directo y naturaleza personal, grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas, en las que se incluyen las sociedades cooperativas que disfrutan un tratamiento fiscal diferenciado. Según la Ley del Concierto Económico el Impuesto sobre Sociedades es un tributo concertado de normativa autónoma para los sujetos pasivos que tengan su domicilio fiscal en el País Vasco y corresponderá de forma exclusiva a las Diputaciones Forales la exacción de este de aquellos sujetos pasivos que tengan su domicilio fiscal en el País Vasco y su volu-

²² Publicada en el *BOB*, núm. 236, de 14 de diciembre de 1994.

²³ Publicado en el *BOG*, núm. 151, de 7 de agosto de 2023.

²⁴ Publicado en el *BOTHA*, núm. 11, de 29 de enero de 1993.

men de operaciones en el ejercicio anterior no hubiere excedido de 10 millones de euros

La norma que regula el Impuesto sobre Sociedades, en el ámbito del Territorio común, es la Ley 27/2014 reguladora del Impuesto sobre Sociedades²⁵. Por su parte, los Territorios Históricos, de acuerdo con el artículo 14 de la Ley 12/2002 del Concierto Económico tienen capacidad para recaudar y regular el impuesto en su territorio, puesto que es un tributo concertado de normativa autónoma para los sujetos pasivos que tengan su domicilio fiscal en el País Vasco.

No obstante, el número Uno del artículo 14 de la Ley del Concierto Económico indica que «los sujetos pasivos cuyo volumen de operaciones en el ejercicio anterior hubiera excedido de 10 millones de euros, y en dicho ejercicio hubieran realizado en territorio común el 75 por ciento o más de su volumen de operaciones, quedarán sometidos a la normativa de dicho territorio y será de aplicación la normativa autónoma a los sujetos pasivos cuyo domicilio fiscal radique en territorio común, su volumen de operaciones en el ejercicio anterior hubiera excedido de 10 millones de euros y en dicho ejercicio hubieran realizado en el País Vasco el 75 por ciento o más de su volumen de operaciones, salvo que se trate de sujetos pasivos que formen parte de un grupo fiscal y cuyo domicilio fiscal radique en territorio común, su volumen de operaciones en el ejercicio anterior hubiera excedido de 10 millones de euros, en cuyo caso, será de aplicación la normativa autónoma únicamente si en dicho ejercicio hubieran realizado en el País Vasco la totalidad de las operaciones».

Asimismo, corresponderá de forma exclusiva a las Diputaciones Forales la exacción del Impuesto sobre Sociedades de los sujetos pasivos que tengan su domicilio fiscal en el País Vasco y su volumen de operaciones en el ejercicio anterior no hubiere excedido de 10 millones de euros, mientras que los sujetos pasivos cuyo volumen de operaciones en el ejercicio anterior hubiere excedido de 10 millones de euros tributarán, cualquiera que sea el lugar en que tengan su domicilio fiscal, a las Diputaciones Forales, a la Administración del Estado o a ambas Administraciones en proporción al volumen de operaciones realizado en cada territorio durante el ejercicio.

Por lo tanto, para ver la fiscalidad aplicable al sector de la pesca y acuicultura habrá que tener en cuenta los diferentes puntos de conexión a los que me he referido anteriormente.

²⁵ Publicada en el *BOE*, núm. 288, de 28 de noviembre de 2014, pp. 96939-97097.

3. Las Sociedades Cooperativas como modelo a seguir

A las Cooperativas sujetas a la normativa de Territorio Común en la actualidad es de aplicación la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas²⁶ que se promulgo para hacer frente a las modificaciones del régimen jurídico sustantivo de las cooperativas, así como para dar respuesta a las diferentes normas, algunas de cierta antigüedad, que adolecían de una importante falta de adecuación a la nueva realidad jurídica de las cooperativas y del sistema tributario, lo que dificultaba el cumplimiento de las obligaciones tributarias de este tipo de entidades. De esta manera, la Ley estatal contiene dos tipos de normas.

Por una parte, y tal como su exposición de motivos indica, existen normas incentivadoras, que establecen beneficios tributarios en atención a la función social que realizan las cooperativas, en cuanto que facilitan el acceso de los trabajadores a los medios de producción y promueven la adecuación y formación de las personas de los socios a través de las dotaciones efectuadas con esta finalidad. Y, por otra parte, existen normas técnicas, de ajuste, que adaptan las características y regulación social específica de las cooperativas a los términos de las normas tributarias. Aunque, el legislador, con la aprobación de la norma perseguía la elaboración de un régimen fiscal especial que se adecuase a la nueva realidad existente en el mundo cooperativo, el régimen ha recibido duras críticas desde el principio (Aguilar Rubio 2016, 52), puesto que la norma somete a unas exigencias tan duras que habitualmente resultan paradójicamente desincentivadoras de la toma de iniciativas empresariales, sociales o laborales (Rodrigo Ruiz 2010, 11) e (Hinojosa Torralvo 2010, 75-76). La norma responde a los siguientes principios:

- 1.º Fomento de las Sociedades Cooperativas en atención a su función social, actividades y características.
- 2.º Coordinación con otras parcelas del ordenamiento jurídico y con el régimen tributario general de las personas jurídicas.
- 3.º Reconocimiento de los principios esenciales de la Institución Cooperativa.
- 4.º Globalidad del régimen especial que concreta tanto las normas de beneficio como las de ajuste de las reglas generales de tributación a las peculiaridades propias del funcionamiento de las cooperativas.

²⁶ Publicada en el *BOE*, núm. 304, de 20 de diciembre de 1990, pp. 37970-37977.

5.º Carácter supletorio del régimen tributario general propio de las personas jurídicas.

Concretamente, el artículo 11 de dicha norma reconoce a las sociedades cooperativas del mar como cooperativas protegidas de primer grado, siempre que cumplan unas condiciones. Para que una cooperativa del mar sea considerada protegida debe cumplir con ciertos requisitos, como limitar el volumen de ventas de sus socios y restringir la compra y venta de productos de terceros. Estos mecanismos buscan garantizar que las cooperativas prioricen la actividad de sus socios y promuevan un sistema de pesca sostenible. Los beneficios fiscales a los que se pueden acoger tienen que ver con el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, siendo este el que regula el tratamiento que se les concede a los y las socios/as y asociados/as.

En el Impuesto sobre Sociedades existen reglas especiales para el cálculo de la base imponible del mismo y se indican las deducciones a las que se pueden acoger las cooperativas. Las deducciones a las que se refiere la norma tienen en cuenta los gastos deducibles, así como la deducción de la dotación al Fondo de Educación y Promoción, la deducción por doble imposición y la deducción por creación de empleo. Igualmente, se hace una referencia explícita de qué se entiende por incremento o disminución patrimonial, así como qué se consideran los rendimientos extracooperativos. Finalmente, se establece una bonificación del 50 por cien de la cuota íntegra, siendo el tipo de gravamen que se les aplica a los resultados cooperativos del 20% y a los resultados extracooperativos el tipo general que es del 25%.

Las personas socias y asociados/as cooperativos tienen un tratamiento diferenciador en algunas partidas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Así, se considerarán rendimientos del capital mobiliario los retornos cooperativos y en ningún caso podrán deducir para la determinación de la base imponible las pérdidas sociales atribuidas a los socios. Además, para determinar la cuantía de las variaciones patrimoniales derivadas de la transmisión o el reembolso de las aportaciones sociales, se adicionarán al coste de adquisición de éstas las cuotas de ingreso satisfechas y las pérdidas de las cooperativas que habiéndose atribuido al socio hubieran sido reintegradas en metálico o compensadas con retornos de que sea titular el socio y que estén incorporados a un Fondo Especial regulado por la Asamblea General. Los socios de las cooperativas protegidas gozarán, en relación con los retornos cooperativos, de una deducción en la cuota del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, o, en su caso, del Impuesto sobre Sociedades, del 5% de los percibidos.

Trasladando esta cuestión a los Territorios Históricos de Bizkaia y Gipuzkoa, territorios en donde también la pesca tiene su importancia, nos encontramos con algo sorprendente. La Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi²⁷ al enumerar las clases de cooperativas que se rigen bajo su norma, no hace ninguna mención expresa a las cooperativas del mar, por lo que no existe ninguna singularidad aplicable a las mismas²⁸. Tras la lectura del Capítulo I del Título II de la norma, podemos llegar a la conclusión de que las Cooperativas del sector de la pesca entrarían dentro de la clase de Cooperativas de servicio en el tipo de servicios empresariales²⁹ o incluso podrían existir cooperativas de transporte y cooperativas de transportistas que se dedicasen al sector pesquero.

Este hecho, a nivel fiscal, igualmente plantea un problema que las cooperativas del mar en el territorio del Estado ya lo han solucionado. Nos referimos a la nula singularidad tributaria a la que puedan acogerse las cooperativas vascas del sector de la pesca, pues ninguna de ellas, como se verá, puede constituirse como cooperativas de mar y tampoco hay ninguna especificidad para aquellas sociedades cooperativas de servicio que se dediquen al mundo de la pesca.

La Norma Foral 6/2018, de 12 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas del Territorio Histórico de Bizkaia³⁰ y la Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas del Territorio Histórico de Gipuzkoa³¹ no hacen ninguna alusión a las sociedades de mar, por lo que no se les considera como Cooperativas especialmente protegidas. Lo mismo ocurre con la falta de protección especial que tienen las cooperativas de servicio. Este hecho, impide disfrutar de los beneficios a los que se pueden acoger otras sociedades cooperativas. No obstante, pueden disfrutar de los beneficios que se le aplican a la totalidad de las sociedades cooperativas que se ajusten a los principios y disposiciones de la Ley de Cooperativas de Euskadi, siendo calificadas como cooperativas protegidas.

²⁷ Publicada en el *BOPV*, núm. 247, de 30 de diciembre de 2019, pp. 5891 (1-106).

²⁸ Esto no es óbice para que se constituyan otro tipo de cooperativas vinculadas al mundo de la pesca y la acuicultura como la extracción de pesca, actividades turísticas relacionadas con la pesca de pesca-turismo, demostraciones de pesca y turismo pesquero o marinero etc.

²⁹ «Artículo 128. Cooperativas de servicios empresariales.

1. Son aquellas cooperativas que, con un objeto social análogo al regulado en el artículo 127.1, asocian a empresarios o empresarias individuales o sociales de los sectores pesquero, industrial, comercial o de servicios, sea cual fuere su respectiva forma jurídica, en orden a facilitar, garantizar o completar las funciones empresariales, la actividad o los resultados de las explotaciones de las personas socias». Véase, (Merino Hernández 2021, 395-397).

³⁰ Publicada en el *BOB* núm. 249, de 28 de diciembre de 2018.

³¹ Publicada en el *BOG* núm. 101, de 30 de mayo de 1997.

De esta forma, los únicos incentivos fiscales que pueden disfrutar en el Impuesto sobre Sociedades son:

- El tipo de gravamen es del 20% y si las cooperativas son de reducida dimensión es del 18%.
- La tributación mínima tiene que ser del 9% de la base imponible
- Gozan de libertad de amortización los elementos de activo fijo nuevo amortizable, adquiridos en el plazo de tres años a partir de la fecha de su inscripción en el Registro de Cooperativas correspondiente.

Finalmente, hay que recordar que todas estas ayudas e incentivos fiscales a las que las Sociedades Cooperativas del mar y otras formas de Sociedades Cooperativas pueden acogerse tienen que cumplir la normativa europea sobre ayudas de Estado para evitar que los Estados miembros puedan conceder ayudas a las empresas que les permitan situarse en una situación ventajosa respecto a sus competidores. En este sentido, son de aplicación los artículos 107³², 108 y 109 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea³³ que recogen, por una parte, qué se consideran ayudas de Estado³⁴, así como, se indican las ayudas de Estado que se consideran (o podrán considerarse) acorde a la normativa europea. De esta manera, la Comisión Europea, examinará permanentemente, junto con los Estados miembros, los regímenes de ayudas existentes en dichos Estados y comprobará si una ayuda otorgada por un Estado o mediante fondos estatales es o no compatible con el mercado interior en virtud del artículo 107. Si entiende que no es acorde al mercado único, decidirá que el Estado otorgante suprima o modifique la ayuda en el plazo que ella misma determine³⁵.

³² «Salvo que los Tratados dispongan otra cosa, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.»

³³ Publicado en el *DOUE*, c- 83/47, de 30 de marzo de 2010, p. 47.

³⁴ Ver también la Comunicación de la Comisión relativa al concepto de ayuda estatal conforme a lo dispuesto en el artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, publicado en el *DOUE*, de 19 de julio de 2016, p. 2016/C 262/01.

³⁵ Para ejecutar las decisiones de la Comisión relativas a las ayudas de Estado que afecten a obligaciones tributarias, España tiene unos procedimientos específicos que han sido incluidos en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria mediante la reforma llevada a cabo por la Ley 34/2015, de 21 de septiembre. Lo mismo ocurre con la Norma Foral 2/2005, de 10 de marzo, General Tributaria del Territorio Histórico de Bizkaia y la Norma Foral 2/2005, de 8 de marzo, General Tributaria del Territorio Histórico de Gipuzkoa. Ver también, (PIÑA GARRIDO 2013, 129-151).

En lo que respecta al sector de la pesca son, igualmente, de aplicación el Reglamento UE) 2022/2473 de la Comisión de 14 de diciembre de 2022 por el que se declaran determinadas categorías de ayuda a las empresas dedicadas a la producción, transformación y comercialización de productos de la pesca y de la acuicultura compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea³⁶ y las Directrices de la Comisión aplicables a las ayudas estatales en el sector de la pesca y la acuicultura³⁷.

4. Conclusiones

La variedad normativa existente respecto al sector de la pesca nos permite concluir que este sector económico es de suma importancia para los Estados miembros de la Unión Europea, que, mediante ayudas públicas e incentivos fiscales compatibles con el Derecho europeo, intentan proteger e impulsar su relevancia en el Producto Interior Bruto. A nivel estatal, los parlamentos y gobiernos con competencia en materia de pesca también han promovido el sector mediante iniciativas legislativas y normativas, ofreciendo ayudas públicas, bonificaciones y exenciones tributarias específicas en los principales impuestos que afectan a los contribuyentes.

Por su parte, las Sociedades Cooperativas, debido a sus características singulares, disfrutan de mayores incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sociedades, los cuales se ven incrementados si se clasifican como Sociedades Cooperativas protegidas de primer grado o de especial protección. En esta categoría se pueden englobar a las Sociedades Cooperativas del mar teniendo en cuenta la normativa estatal, aunque esta cuestión es descuidada en la normativa vasca, pues no existe este tipo de forma de cooperativa, por lo que no se les otorga a estas sociedades la calificación de protegidas. Igualmente, no hay ninguna protección especial para las sociedades de servicio.

Para mejorar el tratamiento fiscal de las Cooperativas del mar, así como de las sociedades cooperativas de servicio que se dedican al mundo de la pesca y la acuicultura en los Territorios Históricos de Bizkaia y Gipuzkoa, sería conveniente, en primer lugar, mencionar a las Cooperativas de mar en la Ley de Cooperativas de Euskadi y en se-

³⁶ Publicado en el *DOUE*, núm. 327, de 21 de diciembre de 2022, pp. 82-139.

³⁷ Publicado en el *DOUE*, núm. 107, de 23 de marzo de 2023, pp. 1-48.

gundo lugar, adecuar la normativa que regula el régimen fiscal de las Sociedades Cooperativas para, como mínimo, equipararlo a la normativa estatal, con el objetivo final de que las Cooperativas de mar puedan disfrutar de mejores y mayores beneficios fiscales. Asimismo, sería conveniente que la Ley de Cooperativas de Euskadi considerase especialmente protegidas a las Sociedades Cooperativas de servicio que se dediquen a la pesca y la acuicultura.

5. Bibliografía

- AGUILAR RUBIO, Marina y Carlos VARGAS VASSEROT. 2024. *Los Principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas*, Madrid: Dykinson.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2006. «La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa: un informe». *Anuario de Estudios Cooperativos*: 35.
- ALONSO RODRIGO, Eva, 2001. *Fiscalidad de cooperativas y sociedades laborales*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- GARCÍA RODRÍGUEZ, Linda; FUENTES GUEVARA, Darío; PICO GONZÁLEZ, Beatriz. 2021. «Análisis de la actitud emprendedora en sociedades cooperativas pesqueras en México». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 139, n.º junio:: e76632. <https://doi.org/10.5209/rev.76632>.
- GONZÁLEZ-PERABÁ MIRALLES, Pedro J. 2021. «Los grupos cooperativos. Las especialidades del régimen de consolidación fiscal». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 59 (diciembre), 213-36. <https://doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp213-236>.
- HINOJOSA TORRALVO, Juan José. 2010. «Fiscalidad y financiación de las cooperativas: ¿a qué juega la Unión Europea?» *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y cooperativa*, n.º 69. 73-89.
- MARTÍNEZ CABEZA, Manuel Luis. 2020. «El régimen jurídico de las Ayudas de Estado». *Cuadernos de Formación, Instituto de Estudios Fiscales*, n.º 26: 109-119.
- MERINO HERNÁNDEZ, Santiago. 2021. *Glosa a la Ley de Cooperativas de Euskadi*. Euskadi: CSCE-EKGK.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE. 2016. «Fiscalidad agraria y pesquera en España». *Publicaciones de la SGPAC*. Acceso el 23 de mayo de 2024. https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/aypfiscalidadagrariavf-conieh_tcm30-88376.pdf.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN. 2023. *Marco Normativo Fiscal y Laboral en el sector Pesquero Español*. Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid. https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/marconormativofiscal2023_lineaactualizado28septiembreindisposicionirpf_tcm30-656921.pdf.

- OGLIASTRI, Enrique; AUSTIN, James; REFICCO, Ezequiel; GUTIÉRREZ, Roberto. 2006. *Gestión efectiva de emprendimientos sociales: Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Washington: Planeta.
- PIÑA GARRIDO, Lilo. 2013. «Recuperación de Ayudas de Estado consistentes en medidas fiscales contrarias a Derecho Comunitario (II)». *Crónica Tributaria*, n.º 149: 129-151.
- RODRIGO RUIZ, Marco Antonio. 2010. «Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y cooperativa*, n.º 69: 9-25.
- TEJERIZO LÓPEZ, José Manuel, 2008. «El régimen tributario de las cooperativas en España. Aspectos generales». *GEZKI*, n.º 4: 41-78.
- ZALDUA AZKUENAGA, Iván. 2024. «Principales diferencias de las cooperativas en el Impuesto sobre Sociedades en territorio de régimen común y en los Territorios Históricos del País Vasco. Algunas reflexiones y propuestas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 64 (julio), 111-133. <https://doi.org/10.18543/baidc.2872>.

Las cooperativas agrarias en México: su forma jurídica y representación a partir de conglomerados Ward

(Agricultural cooperatives in Mexico: their legal form and representation based on Ward conglomerates)

Uziel Flores Ilhuicatzí¹
Universidad de las Américas Puebla (México)

Analaura Medina Conde²
Universidad Autónoma de Tlaxcala

doi: <https://doi.org/10.18543/baidc.3036>

Recibido: 03.05.2024

Aceptado: 09.11.2024

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2024

Sumario: 1. Introducción. 2. Cooperativas Agrarias. 3. Metodología. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias.

Summary: 1. Introduction. 2. Agricultural cooperatives. 3. Methodology. 4. Results. 5. Conclusions. 6. References.

Resumen: Las cooperativas son una forma de organización que ha demostrado ser más humana, en mayor medida preocupada por el medio ambiente, el bienestar de sus integrantes y trabajadores que la empresa capitalista, sin embargo, algunos países a pesar de sus graves problemas de contaminación y precariedad laboral no la promueven, por lo anterior el objetivo general de esta investigación es realizar un análisis de la cooperativa agraria en México, su forma jurídica y los problemas generales a los que se enfrenta, para medir la representación de cooperativas agrarias se utilizó el Directorio de Unidades Económicas (DENU) al 15 de enero de 2024 a partir del análisis de conglomerados. Los resultados son: Una evidente falta de información específica de las cooperativas en México.

¹ Doctor en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza, España, Maestro en Administración y Licenciado en Contaduría Pública por la Facultad de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Profesor- Investigador de la Universidad de las Américas Puebla. Correo electrónico: uziel.flores@udlap.mx.

² Doctora en Derecho con mención honorífica por la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores®, Maestría en Derecho Fiscal por el Centro de Estudios Jurídico Políticos de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Profesor Investigador de tiempo completo «Titular A» de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, cursando Estancia Posdoctoral en la Universidad de Zaragoza, España CONACYT. Correo electrónico: analaurakinn@hotmail.com.

Palabras clave: Cooperativas, Agrarias, Conglomerados, Personal Ocupado.

Abstract: Cooperatives are a form of organization that has proven to be more humane, more concerned with the environment and the well-being of its members and workers than the capitalist company, however, some countries despite their serious problems of pollution and precariousness labor do not promote it, therefore the general objective is to carry out an analysis of the agricultural cooperative in Mexico, its legal form and the general problems it faces. To measure the representation of agricultural cooperatives, the Directory of Economic Units was used (DENUE) as of January 15, 2024 based on cluster analysis. The results are: An evident lack of specific information on cooperatives in Mexico.

Keywords: Cooperatives, Agricultural Companies, Conglomerates, Employed Personnel.

1. Introducción

En los últimos años los efectos del cambio climático afectan cada vez más la forma de vida de las personas, los países resienten los efectos en algunos casos catastróficos de fenómenos naturales, en México el mayor ejemplo es el Huracán Otis aunado a los graves problemas de disposición de agua en la ciudad de México y en distintos estados de la república, la CONAGUA (2024) afirmó que de acuerdo con el Monitor de Sequía con corte al 31 de enero de 2024, el 60,45% del país presentó condiciones de sequía de moderada a excepcional.

De este panorama surge el planteamiento del costo de forma de vida actual que es muy alto y está empezando a cobrar la factura, existen infinidad de estudios académicos que referían desde hace años los efectos de la globalización y del modelo económico que privilegia al mercado antes que a la comunidad como lo afirmaron Bauman (2011), De Sousa (2009), Van Den Eynde (2003), Landa Mariscal (2007), Faladori (2007), entre otros, sin embargo, cuando los efectos se veían alejados de la vida diaria de las personas parecía no ser tan importante, pero cuando los efectos alcanzan a países, a personas con recursos económicos y que generan aún mayor vulnerabilidad para aquellos que se encuentran en pobreza hacen necesaria la toma de acciones precisas.

El modelo económico neoliberal en México inició en los años ochenta privilegió la inversión extranjera, privatizó empresas públicas, pero se olvidó de regular el medio ambiente, actualmente existen impuestos para desincentivar el consumo de productos de alto contenido calórico como es el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios para el cuidado de la salud de la ciudadanía, pero debería existir un impuesto para desincentivar la contaminación ese costo de empresas que contaminan con desmedida los mantos acuíferos, la tala indiscriminada de árboles, la destrucción de humedales, entre otras.

En este contexto surge la pregunta de la razón por la cual algunos países no impulsan formas de organización económicas en mayor medida preocupadas por el medio ambiente, la Alianza Cooperativa Internacional (2023) afirma que las cooperativas tienen una forma de trabajar, inspirada en los valores y principios cooperativos, lleva en su ADN el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), Díaz (2013) coincide al afirmar que el modelo cooperativo en sus expresiones de producción o servicios contempla la esencia misma del desarrollo sostenible, con un equilibrio armónico entre el crecimiento económico, el desarrollo social equitativo y la protección de la naturaleza, un ejemplo en México lo señala Añorve, Agatón y Cruz (2018) en el que se realizaron acciones de las sociedades cooperativas para la

protección de los recursos naturales ante la embestida de embarcaciones foráneas al estado, así como la participación de otros agentes que afectan el medioambiente del extenso litoral guerrerense o como lo afirma Cornejo (2019) las Cooperativa Batzil Winiketic en Chiapas que a partir de innovaciones tecnológicas con principios de producción ecológica en la producción orgánica del café, utiliza diversas ecotecnias relacionadas con la construcción, recolección de aguas negras y aprovechamiento de energía alternativa.

Por lo afirmado, el objetivo general de la presente investigación es analizar a la cooperativa agraria en México, su forma jurídica, los problemas generales a los que se enfrenta y medir la representación de cooperativas agrarias, para ello se utilizó el Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024 a partir del análisis de conglomerados que consiste en identificar grupos homogéneos de casos considerando una serie de variables elegidas, en este estudio específico: Total de unidades económicas, total agrarias, número de personal ocupado y por sociedad cooperativa.

2. Cooperativas Agrarias

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se establecen tres artículos referentes a la cooperativa en el artículo 28 al no considerarla monopolio, el artículo 123 al indicar que es de utilidad social la cooperativa para la construcción de vivienda para los trabajadores y el artículo 25 que se encunha al final porque refiere la obligación del Estado de apoyar e impulsar al sector social, textualmente indica:

Bajo criterios de equidad social, productividad y sustentabilidad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social...

La Ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios (Artículo 25 DOF 20/12/2013 CPEUM).

La Ley General de Sociedades Cooperativas la define como: «una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas a través de la realización de actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicio» (Artículo 2 de la LGSC).

El artículo 6 de la Ley General de Sociedades Cooperativas establece los principios de esta forma de asociación que la hacen diferente de las sociedades mercantiles:

- I. Libertad de asociación y retiro voluntario de los socios;
- II. Administración democrática;
- III. Limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara;
- IV. Distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios;
- V. Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria;
- VI. Participación en la integración cooperativa;
- VII. Respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier partido político o asociación religiosa, y
- VIII. Promoción de la cultura ecológica (Artículo 6 de la LGSC).

El respeto a los principios es fundamental para no perder la esencia del cooperativismo; organización horizontal, priorizar a la mujeres especialmente a aquellas que tengan a cargo una familia y el principio VIII. Promoción de la cultura ecológica es en gran medida importante ante la realidad y efectos del calentamiento global que no se observa en ningún apartado de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En este contexto «Las cooperativas agroalimentarias son las empresas de los propios agricultores y ganaderos, que se unen para obtener una serie de beneficios, alcanzando un poder de negociación y una competitividad que les sería muy difícil conseguir de forma individual» (OSCAE, 2021:1).

Añorve, Agatón y Cruz (2018) dicen que las cooperativas agropecuarias son importantes en el tema ambiental y la sostenibilidad en correspondencia con el estrecho vínculo con el suelo y el agua, recursos naturales que presionan para el desarrollo, por lo que es imprescindible que introduzcan y extiendan técnicas y procedimientos sostenibles, y se proyecten hacia las producciones naturales y orgánicas.

Otros países han impulsado esta forma de organización económica y social, por ejemplo, en España existen 3.669 cooperativas agrarias, facturan 38.428 millones de euros, tienen un millón de socios en todo el país y crean 123.700 empleos directos, el gobierno tiene páginas oficiales con datos precisos e información general, premios, eventos de formación, noticias, revistas, informes anuales y procesos de financiamiento. Marcuello (2023) afirma que la Organización Internacional del Trabajo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y la Unión Europea la han fomentado y reconocen su papel clave fo-

mentando una mayor resiliencia ante las crisis, motivando un contexto favorable para esta forma de organización.

Por el contrario, uno de los grandes problemas en México es que no existe un padrón específico de cooperativas en general y por lo tanto tampoco de cooperativas agrarias, aunado a que la principal institución para promoverla que es el Instituto Nacional de Economía Social (INAES) que en el presente sexenio sufrió una disminución abrumadora de los presupuestos en comparación con el que tenía en 2013.

La realidad del campo mexicano consiste en un mosaico de agricultores. Desde los grandes productores que compiten favorablemente en el mundo hasta las medianas empresas y el pequeño agricultor, México produce más de 500 cultivos. El Gobierno de México (2023) sólo cuenta con datos generales de un Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE 2022) que afirma existen 22.010 unidades económicas de Agricultura, Cría y Explotación de Animales, Aprovechamiento Forestal, Pesca y Caza. Durante el tercer trimestre de 2023 la población ocupada fue de 1.84 Millones de personas, 84,9% hombres con un salario promedio mensual informado de \$5.009 pesos MX y 15,1% mujeres con un salario de \$2.075 pesos MX, se puede observar un salario menor para las mujeres, en este sentido y nuevamente haciendo referencia a las cooperativas Esteban, Pérez y Gargallo (2017) afirman que en España el cooperativismo ofrece oportunidades para el desarrollo personal y profesional de las mujeres rurales que observaron a través del análisis de casos reales de esta forma de organización, situación que no se sucede en México.

Del total de la población ocupada en México el 22,5% eran trabajadores formales con un salario promedio mensual de \$7.015 pesos MX mientras que el 77,5% corresponde a trabajadores informales con un salario promedio de \$4.003 pesos MX.

Se consideran trabajadores del campo todos los que ejecutan las labores propias de las explotaciones agrícolas, ganaderas, acuícolas, forestales o mixtas, al servicio de un patrón. Están contemplados dentro del capítulo VIII de la Ley Federal del Trabajo (LFT).

Atienza y Rodríguez (2018) afirman a partir de estudios empíricos que las cooperativas dan un empleo más estable con trabajadores más motivados y satisfechos, es decir, de mayor calidad. En este sentido se dice que las cooperativas pugnan por mejores condiciones laborales.

Los trabajadores del campo en México se enfrentan a problemáticas específicas Aguilar y Colín (2022) afirman respecto a los cultivadores de fresa Purépero que viven en condiciones de vulnerabilidad; no cuentan con seguridad social y los ingresos son insuficientes para necesidades básicas coinciden en que las peores condiciones son para las mujeres, Díaz (2014) indica que en Puebla los trabajadores del campo

se enfrentan a largas jornadas laborales, bajos ingresos económicos y un nulo acceso a servicios públicos, como hospitales, agua potable.

En Sinaloa cientos de jornaleros agrícolas llegan cada año para trabajar de manera temporal y viven en cuarterías, viviendas pequeñas provisionales que por lo regular no cuentan con servicios básicos. «Las condiciones sanitarias son completamente inhumanas, insalubres, no cumplen con las normas de higiene y no pueden estar operando» (Ross Álvarez, 2023: 1) el titular de la Comisión Estatal para la Protección contra Riesgos Sanitarios de Sinaloa (CoepriSS) denunció que una bebé de un año y cuatro meses de edad falleció por neumonía en la cuartería y que, hasta el 10 de abril, suman 27 los infantes atendidos en diferentes hospitales del estado con desnutrición y otras enfermedades. Por ello es muy importante considerar una forma de organización más humana, con mejores condiciones laborales y en mayor medida comprometida con el medio ambiente como ha demostrado ser la cooperativa agraria.

3. Metodología

Para medir la representación de cooperativas agrarias en México se utilizó el Directorio de Unidades Económicas (DENU) al 15 de enero de 2024 a partir del análisis de conglomerados que consiste en identificar grupos homogéneos de casos considerando una serie de variables. Los métodos jerárquicos se caracterizan porque inician con casos individuales que se van agrupando hasta formar un único conglomerado, los casos por agrupar son del total de entidades federativas y los criterios para desarrollar la agrupación son: Total de unidades económicas, total agrarias, número de Personal Ocupado, por último (SC) Sociedad Cooperativa.

4. Resultados

Identificación de grupos homogéneos

El análisis de conglomerados o clúster es una técnica multivariante que busca agrupar elementos o variables tratando de lograr la máxima homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre ellos, mediante una estructura jerarquizada para poder decidir qué nivel jerárquico es el más apropiado para establecer la clasificación (Vila *et al.*, 2014). Se aplica el método jerárquico como el más idóneo para determinar el número óptimo de conglomerados existente en los datos y su contenido para el caso práctico.

Tabla 1
Variables para desarrollar la agrupación

Entidad	UE	Agrarias	0 a 5	6 a 10	11 a 30	31 a 50	51 a 100	101 a 250	251 y más	SC
Aguascalientes	61.782	35	29	4	2	0	0	0	0	14
Baja California	126.887	381	143	70	106	36	16	5	5	18
Baja California sur	35.948	680	327	195	123	15	6	11	3	183
Campeche	41.783	1.001	620	150	186	25	13	3	4	210
Chiapas	114.677	668	375	56	94	54	59	26	4	7
Chihuahua	38.633	80	42	7	17	9	2	2	1	23
Ciudad de México	219.382	26	18	6	1	1	0	0	0	143
Coahuila	129.018	58	33	10	9	5	1	0	0	5
Colima	475.331	215	135	28	35	9	7	1	0	2
Durango	66.950	42	15	9	15	2	1	0	0	7
Guanajuato	272.658	107	38	14	38	11	1	4	1	20
Guerrero	169.680	1.314	829	79	247	106	50	3	0	315
Hidalgo	139.511	182	120	32	19	5	5	1	0	38
Jalisco	378.713	409	149	69	110	48	24	7	2	172
México	701.444	316	259	38	16	2	1	0	0	3
Michoacán	260.596	759	516	69	93	42	33	6	0	111
Morelos	111.443	283	229	36	12	5	1	0	0	1
Nayarit	66.376	1.176	892	94	112	26	21	26	5	94
Nuevo León	186.665	43	33	4	4	1	1	0	0	0
Oaxaca	251.253	2.640	2.405	90	96	22	22	4	1	162
Puebla	344.346	325	262	38	19	3	1	1	1	8
Querétaro	95.156	54	27	7	13	3	3	0	1	15
Quintana Roo	66.549	130	87	10	8	12	9	4	0	15
San Luis Potosí	113.782	121	102	7	9	1	1	1	0	10
Sinaloa	124.105	2.254	1.278	228	458	134	103	46	7	389
Sonora	118.880	1.069	336	220	320	81	68	28	16	253
Tabasco	86.349	2.894	2.480	193	151	29	30	11	0	273
Tamaulipas	133.070	866	685	65	63	23	19	10	1	58
Tlaxcala	82.801	166	140	18	5	3	0	0	0	0
Veracruz	326.979	2.317	1.735	116	252	118	80	14	2	324
Yucatán	130.829	1.297	925	111	174	38	32	13	4	107
Zacatecas	69.500	141	93	21	26	1	0	0	0	35
Total	5.541.076	22.049	15.357	2.094	2.833	870	610	227	58	3.015

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024.

En la tabla 1 se presentan los casos por agrupar que son las entidades federativas y los criterios para desarrollar la agrupación son: Total de unidades económicas, total agrarias, número de Personal Ocupado (V1) 0 a 5, (V2) 6 a 10, (V3) 11 a 30, (V4) 31 a 50, (V5) 51 a 100, (V6) 101 a 250, (V7) 251 y más, por último (SC) Sociedad Cooperativa.

Tabla 2
Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	Asimetría	Desv. Error
Total, UE	32	35.948	701.444	173.158,63	144.744.634	2,020	0,414
Agrarias	32	26	2.894	689,03	814.359	1,517	0,414
V1	32	15	2.480	479,91	656.089	2,032	0,414
V2	32	4	228	65,44	67.038	1,237	0,414
V3	32	1	458	88,53	107.859	1,804	0,414
V4	32	0	134	27,19	35.772	1,823	0,414
V5	32	0	103	19,06	26.334	1,776	0,414
V6	32	0	46	7,09	10.675	2,189	0,414
V7	32	0	16	1,81	3.217	3,094	0,414
SC	32	0	389	94,22	114.257	1,175	0,414

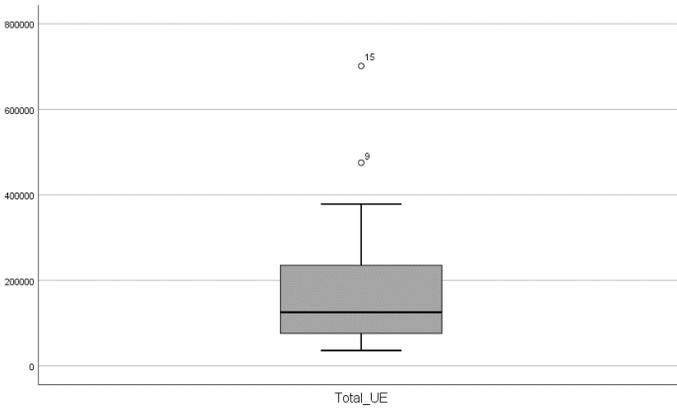
Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024.

El análisis de la tabla 2 refleja que el número total de unidades económicas oscila entre 35.948 de Baja California Sur y 701.444 de México, que proporciona una media de 173.158 unidades económicas por entidad federativa.

En cada entidad federativa se identifica una media de 689 unidades económicas agrarias, de las cuales 22.049 tuvieron personal ocupado. El número medio de personal ocupado de 0 a 5 es muy superior al de personal ocupado de 251 y más. En este sentido, la cuota de personal ocupado de 0 a 5 es del 69,65% y del personal ocupado de 251 y más es de 0,26%. Por otra parte, las 3.015 Sociedades Cooperativas corresponden a una media de 0,1367 sociedades cooperativas del total de unidades económicas agrarias.

Considerar números absolutos (total de UE, agrarias, personal ocupado y de sociedades cooperativas) en lugar de números promedio por unidades económicas genera que las entidades que tengan mayor infraestructura tienen mayor número de personal ocupado, más agrarias y sociedades cooperativas.

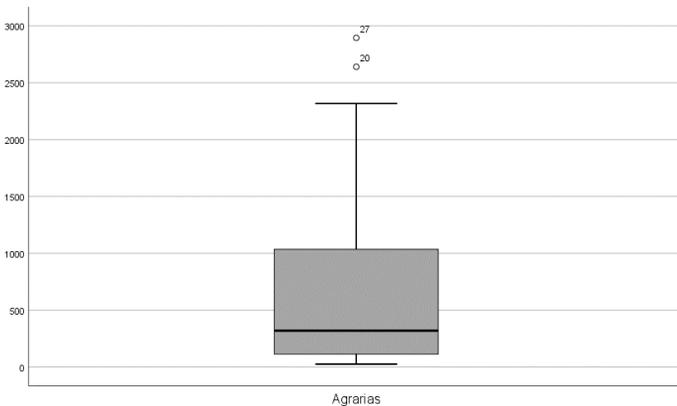
Este hecho genera casos atípicos como se observa en los siguientes gráficos de caja:



Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024

Gráfico 1
Unidades económicas

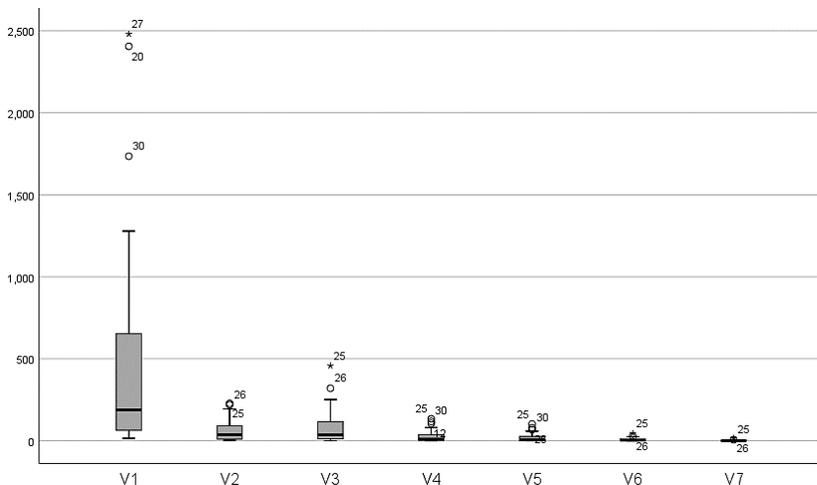
En el gráfico 1 se observa como el total de unidades económicas presenta dos casos atípicos identificados con los números 9 (Colima) y 15 (México), que son las entidades con mayor número.



Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024

Gráfico 2
Unidades económicas agrarias

En el gráfico 2 caso del sector agrario se reflejan dos casos atípicos con el 20 (Oaxaca) y 27 (Tabasco).



Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024

Gráfico 3
Personal ocupado

Para el gráfico 3 de las variables de personal ocupado los casos atípicos se reflejan como sigue: de 0 a 5, con tres (20) Oaxaca, (27) Tabasco y (30) Veracruz; 6 a 1, 11 a 30, 101 a 250, 251 y más coinciden con dos (25) Sinaloa y (26) Sonora; de 31 a 50 y 51 a 100 coinciden con dos (25) Sinaloa y (30) Veracruz.

Localizar casos atípicos en la parte superior de la distribución indica distribuciones de asimetría positiva, distribuciones que es necesario simetrizar para poder aplicar el análisis clúster.

Considerando la escalera de las transformaciones de Turkey, la asimetría positiva se corrige sustituyendo los datos recogidos a raíz cuadrada o su logaritmo, en caso de que las transformaciones proporcionen resultados muy similares se opta por la menos potente.

En este caso se opta por realizar una transformación a raíz cuadrada a las variables con valores atípicos.

Las nuevas variables transformadas se denominan con el mismo nombre terminando en R.

Tabla 3
Raíz cuadrada de variables con valores atípicos

UER	AgrariasR	V1R	V2R	V3R	V4R	V5R	V6R	V7R
248,56	5,92	5,39	2,00	1,41	0,00	0,00	0,00	0,00
356,21	19,52	11,96	8,37	10,30	6,00	4,00	2,24	2,24
189,60	26,08	18,08	13,96	11,09	3,87	2,45	3,32	1,73
204,41	31,64	24,90	12,25	13,64	5,00	3,61	1,73	2,00
338,64	25,85	19,36	7,48	9,70	7,35	7,68	5,10	2,00
196,55	8,94	6,48	2,65	4,12	3,00	1,41	1,41	1,00
468,38	5,10	4,24	2,45	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
359,19	7,62	5,74	3,16	3,00	2,24	1,00	0,00	0,00
689,44	14,66	11,62	5,29	5,92	3,00	2,65	1,00	0,00
258,75	6,48	3,87	3,00	3,87	1,41	1,00	0,00	0,00
522,17	10,34	6,16	3,74	6,16	3,32	1,00	2,00	1,00
411,92	36,25	28,79	8,89	15,72	10,30	7,07	1,73	0,00
373,51	13,49	10,95	5,66	4,36	2,24	2,24	1,00	0,00
615,40	20,22	12,21	8,31	10,49	6,93	4,90	2,65	1,41
837,52	17,78	16,09	6,16	4,00	1,41	1,00	0,00	0,00
510,49	27,55	22,72	8,31	9,64	6,48	5,74	2,45	0,00
333,83	16,82	15,13	6,00	3,46	2,24	1,00	0,00	0,00
257,64	34,29	29,87	9,70	10,58	5,10	4,58	5,10	2,24
432,05	6,56	5,74	2,0	2,00	1,00	1,00	0,00	0,00
501,25	51,38	49,04	9,49	9,80	4,69	4,69	2,00	1,00
586,81	18,03	16,19	6,16	4,36	1,73	1,00	1,00	1,00
308,47	7,35	5,20	2,65	3,61	1,73	1,73	0,00	1,00
257,97	11,40	9,33	3,16	2,83	3,46	3,00	2,00	0,00
337,32	11,00	10,10	2,65	3,00	1,00	1,00	1,00	0,00
352,29	47,48	35,75	15,10	21,40	11,58	10,15	6,78	2,65
344,79	32,70	18,33	14,83	17,89	9,00	8,25	5,29	4,00
293,85	53,80	49,80	13,89	12,29	5,39	5,48	3,32	0,00
364,79	29,43	26,17	8,06	7,94	4,80	4,36	3,16	1,00
287,75	12,88	11,83	4,24	2,24	1,73	0,00	0,00	0,00
571,82	48,14	41,65	10,77	15,87	10,86	8,94	3,74	1,41
361,70	36,01	30,41	10,54	13,19	6,16	5,66	3,61	2,00
263,63	11,87	9,64	4,58	5,10	1,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENU) al 15 de enero de 2024.

Tabla 4
Correlaciones

	AgrariasR	V1R	V2R	V3R	V4R	V5R	V6R	V7R
AgrariasR	1,000							
V1R	0,977**	1,000						
V2R	0,867**	0,767**	1,000					
V3R	0,844**	0,719**	0,910**	1,000				
V4R	0,774**	0,653**	0,763**	0,929**	1,000			
V5R	0,815**	0,710**	0,776**	0,909**	0,964**	1,000		
V6R	0,727**	0,613**	0,788**	0,834**	0,818**	0,869**	1,000	
V7R	0,469**	0,317	0,679**	0,717**	0,621**	0,630**	0,781**	1,000
SCR	0,790**	0,706**	0,791**	0,857**	0,801**	0,760**	0,625**	0,441*

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024.

Se cumple con los tres requisitos básicos para aplicar el análisis Clúster:

- Ausencia de relación entre variables
- Número de variables no muy elevado
- Que las variables no se encuentren en unidades diferentes

Análisis de Clúster

Se utiliza la opción de conglomerados jerárquicos, que sirve para variables cuantitativas y cualitativas (no se conoce el número de conglomerados a priori y cuando el número de objetos no es muy grande).

El método de conglomeración que se utiliza es el método Ward (o método de pérdida de la inercia mínima), este une los casos buscando minimizar la varianza del centro de cada grupo.

Para ello se calcula, en primer lugar, la media de todas las variables en cada conglomerado. A continuación, se calcula la distancia entre cada caso y la media del conglomerado, sumando después las distancias entre todos los casos. Posteriormente se agrupan los conglomerados que generan menos aumentos en la suma de las distancias dentro de cada conglomerado. Este procedimiento crea grupos homogéneos y con tamaños similares.

El proceso comienza con la elección de la distancia a considerar, puesto que el método de agrupamiento se realiza sobre esta matriz de distancias.

Por ello, lo primero que se realiza es medir qué grado de similitud o de diferencia tienen los casos seleccionados. La elección de la medida de distancia varía en función de la métrica de las variables utilizadas, se determina la distancia euclídea al cuadrado y se transforman las medidas de distancia en medidas de similitud (viceversa) buscando conocer el conglomerado de pertenencia de cada entidad (3, 4 y 5 grupos).

Tabla 5

Matriz de distancias (distancia euclídea al cuadrado)

	1	2	3	4	5	6	7	8
1: Aguascalientes	0,000							
2: Baja california	12.014,653	0,000						
3: Baja california sur	32.876,782	55.105,536	0,000					
4: Campeche	41.707,210	60.250,246	1.040,343	0,000				
5: Chiapas	8.997,687	549,423	53.277,369	59.362,865	0,000			
6: Chihuahua	2.817,860	25.746,618	26.259,129	36.077,644	21.023,627	0,000		
7: Ciudad de México	64.966,265	28.647,072	80.214,108	75.593,756	36.218,449	88.329,881	0,000	
8: Coahuila	12.333,081	471,653	61.139,138	67.143,580	1.108,454	26.782,698	30.982,424	0,000
9: Colima	194.685,002	111.368,272	282.887,197	279.103,646	123.356,674	243.453,299	68.938,737	109.176,732
10: Durango	165.429,000	9.965,887	36.537,752	45.444,192	7.161,738	4.142,861	62.454,751	10.099,207
11: Guanajuato	74.959,487	27.718,93	137.692,873	138.013,350	34.363,573	106.041,421	18.092,664	26.810,275
12: Guerrero	119.167,283	91.938,708	67.184,850	54.182,885	100.494,037	133.151,095	34.742,183	100.530,992
13: Hidalgo	16.310,404	803,024	55.183,320	58.847,169	2.508,824	31.591,697	20.169,999	1.366,345
14: Jalisco	159.987,564	90.895,771	181.541,171	170.678,342	103.917,701	197.892,985	22.938,859	93.859,917
15: México	347.280,408	231.989,470	452.410,276	444.108,129	249.119,705	411.430,708	156.189,628	229.026,318
16: Michoacán	78.971,196	32.638,438	108.231,265	103.548,472	40.377,423	107.003,290	3.820,076	34.928,783
17: Morelos	7.680,303	892,706	54.161,361	60.909,905	300,258	19.481,616	38.545,356	840,299
18: Nayarit	8.108,222	16.043,505	12.784,186	16.348,976	14.332,766	10.082,501	48.537,259	19.680,233
19: Nuevo león	33.866,583	6.434,982	93.053,353	97.185,541	9.535,743	56.005,070	21.775,808	5.338,097
20: Oaxaca	89.905,243	44.167,994	99.196,232	91.416,749	52.030,847	115.867,430	5.757,816	48.731,044
21: Puebla	114.744,550	53.365,907	188.588,260	187.437,904	61.784,820	152.716,802	32.588,544	52.050,084
22: Querétaro	3.604,971	2.589,176	43.072,640	50.043,753	1.671,328	12.598,454	41.972,112	2.675,019
23: Quintana roo	163,553	9.828,457	33.380,811	41.752,109	6.997,298	3.856,346	60.745,457	10.382,161
24: San Luis Potosí	7.947,635	623,578	52.252,44	58.541,951	490,968	20.007,172	34.942,576	536,724
25: Sinaloa	154.894,282	139.262,420	69.911,755	54.457,373	147.068,765	161.184,988	77.627,063	150.697,849
26: Sonora	67.894,993	55.708,622	29.143,770	21.679,022	60.730,033	76.023,455	28.949,705	62.998,903
27: Tabasco	73.727,173	71.563,862	20.758,744	13.094,706	74.533,131	76.075,303	52.126,250	80.408,974
28: Tamaulipas	16.562,111	1.983,386	46.442,348	48.885,507	3.369,607	30.394,136	19.153,714	3.810,614
29: Tlaxcala	1.830,817	5.181,044	43.533,442	51.793,268	3.050,051	8.903,106	53.199,935	5.196,368
30: Veracruz	204.195,480	141.911,747	167.140,580	148.614,743	155.921,023	234.528,320	47.195,950	150.280,958
31: Yucatán	23.281,212	8.581,622	35.678,210	35.412,158	10.786,638	35.814,411	14.606,830	12.037,675
32: Zacatecas	742,948	9.016,828	27.809,388	34.923,007	6.859,256	4.675,447	53.684,545	10.074,429
	17	18	19	20	21	22	23	24
17: Morelos	0,000	15.093,393	9.860,695	56.371,623	64.053,133	1.040,540	6.031,772	166,376
18: Nayarit			40.800,201	64.644,403	116.297,333	10.305,520	7.309,561	14.496,902
19: Nuevo león			0,000	35.066,000	24.281,496	15.501,474	30.580,049	9.115,190
20: Oaxaca				0,000	33.292,109	62.740,130	84.063,830	53.248,162
21: Puebla					0,000	77.769,446	108.295,454	62.353,532
22: Querétaro						0,000	2.594,501	897,688
23: Quintana roo							0,000	6.332,746
24: San Luis Potosí								0,000
25: Sinaloa								
26: Sonora								
27: Tabasco								
28: Tamaulipas								
29: Tlaxcala								
30: Veracruz								
31: Yucatán								
32: Zacatecas								

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024.

	9	10	11	12	13	14	15	16
1: Aguascalientes								
2: Baja california								
3: Baja california sur								
4: Campeche								
5: Chiapas								
6: Chihuahua								
7: Ciudad de México								
8: Coahuila								
9: Colima	0,000							
10: Durango	185.666,251	0,000						
11: Guanajuato	28.360,899	69.593,513	0,000					
12: Guerrero	175.929,682	120.127,489	100.566,266	0,000				
13: Hidalgo	101.113,405	14.241,729	22.466,756	79.268,811	0,000			
14: Jalisco	34.469,276	154.808,810	31.998,312	62.429,256	76.589,613	0,000		
15: México	21.969,061	335.284,106	99.911,341	279.245,473	216.579,411	78.023,311	0,000	
16: Michoacán	44.242,442	75.103,154	9.054,090	51.497,452	24.494,332	14.895,010	118.846,864	0,000
17: Morelos	126.488,522	5.917,158	35.972,352	105.521,533	2.975,581	108.641,319	253.712,193	43.569,688
18: Nayarit	195.710,833	9.166,670	76.670,217	72.726,970	17.444,262	134.598,976	345.125,793	64.337,137
19: Nuevo león	66.390,311	30.090,241	8.566,726	101.404,668	4.968,639	63.600,610	164.673,524	19.359,064
20: Oaxaca	63.806,206	86.996,105	24.185,569	32.101,203	34.637,973	15.464,164	140.648,054	3.954,143
21: Puebla	10.610,119	107.923,663	4.494,886	125.573,772	46.447,165	27.821,093	62.884,068	16.648,332
22: Querétaro	145.417,811	2.541,080	45.714,396	102.385,132	4.841,976	119.189,237	280.278,379	50.854,189
23: Quintana roo	186.368,036	131,889	69.851,983	114.959,507	13.897,341	152.591,400	336.133,070	73.509,639
24: San Luis Potosí	124.095,117	6.243,324	34.304,302	99.902,537	2.115,042	103.805,589	250.352,104	40.752,808
25: Sinaloa	265.609,177	158.063,752	167.813,347	9.321,525	125.991,229	117.846,497	386.342,105	103.133,887
26: Sonora	182.492,880	69.306,090	86.764,246	8.544,641	47.856,709	80.108,637	305.935,221	47.812,202
27: Tabasco	233.055,673	76.572,617	120.096,261	16.519,751	64.860,609	116.171,875	371.086,388	74.636,917
28: Tamaulipas	108.990,225	14.945,317	27.013,306	68.425,918	997,016	76.092,483	226.793,477	24.061,749
29: Tlaxcala	161.387,038	999,946	55.413,166	115.806,566	8.812,691	137.133,863	302.307,050	62.398,095
30: Veracruz	119.781,538	202.039,454	97.836,116	25.968,636	123.552,840	26.717,147	175.543,996	49.991,343
31: Yucatán	119.357,659	22.381,408	34.693,483	45.824,342	5.926,136	69.181,024	237.922,821	22.306,315
32: Zacatecas	182.431,412	875,400	67.094,612	101.622,526	12.096,875	142.697,127	330.459,651	67.234,796
	25	26	27	28	29	30	31	32
17: Morelos	152.877,725	64.314,609	78.332,238	4.541,190	2.156,546	162.982,359	12.783,973	6.146,184
18: Nayarit	96.414,200	33.124,068	34.159,927	12.829,996	10.689,295	152.026,912	11.014,392	4.553,482
19: Nuevo león	161.054,161	73.042,126	98.096,854	8.936,937	20.904,991	127.976,541	18.137,059	29.650,680
20: Oaxaca	74.180,711	34.198,606	55.371,378	30.450,234	74.813,091	31.387,111	23.101,196	75.793,303
21: Puebla	201.999,733	119.209,465	158.620,961	52.065,387	89.556,538	101.943,695	61.146,361	105.262,536
22: Querétaro	145.027,423	59.262,618	71.165,873	6.022,158	737,508	168.191,482	12.958,170	2.461,868
23: Quintana roo	151.404,918	65.163,996	71.502,901	13.923,584	1.137,879	196.700,233	20.457,396	458,576
24: San Luis Potosí	146.583,191	60.164,411	74.723,096	3.741,705	2.568,836	156.364,882	11.267,345	6.065,955
25: Sinaloa	0,000	19.100,790	17.271,474	110.460,865	157.992,317	52.518,084	79.920,748	135.769,246
26: Sonora								
27: Tabasco								
28: Tamaulipas								
29: Tlaxcala								
30: Veracruz								
31: Yucatán								
32: Zacatecas								

La tabla 5 muestra los coeficientes de la matriz de distancias que indican las distancias entre las entidades federativas considerando las variables del análisis, de modo que cuanto mayor sea el coeficiente entre dos entidades existirá mayor distancia entre ellas, y en consecuencia serán más diferentes.

El análisis de la tabla revela una gran similitud en la actividad de (10) Durango con (23) Quintana Roo (con una distancia de 131.889).

Las entidades más diferentes son (3) Baja California Sur con (15) México (con una distancia de 452.410,276).

Conviene retener esta información para realizar un seguimiento del proceso de formación de los agrupamientos, con la ayuda del historial de conglomeración, así como con el dendograma.

Como se observa en la tabla 6 las entidades más similares son Durango (número 10) y Quintana Roo (número 23), por lo que son las primeras que se unen en el historial de conglomeración, a una distancia de 131.889 y que este agrupamiento volverá a ser utilizado en la etapa 3. El proceso continúa hasta formar un solo grupo, que marca el final del proceso de formación de clúster jerárquicos aglomerativos.

Un aspecto importante del historial es la columna central (Coeficientes), que recoge las distancias en las que se produce cada agrupamiento, distancias que van aumentando a medida que se van formando nuevos grupos. Las distancias pequeñas reflejan conglomerados (clúster) muy homogéneos, mientras que las distancias grandes indican conglomerados heterogéneos. Considerando que el objetivo del análisis es agrupar a las comunidades en conglomerados homogéneos, será conveniente prestar mucha atención a los incrementos de distancias.

Tabla 6
Historial de conglomeración

Etapa	Clúster combinado		Coeficientes	Primera aparición del clúster de etapa		Etapa siguiente
	Clúster 1	Clúster 2		Clúster 1	Clúster 2	
1	10	23	65,944	0	0	3
2	17	24	149,132	0	0	5
3	1	10	236,812	0	1	7
4	2	8	472,638	0	0	10
5	5	17	708,651	0	2	10
6	22	29	1.077,405	0	0	14
7	1	32	1.558,230	3	0	14
8	13	28	2.056,739	0	0	16
9	3	4	2.576,910	0	0	28
10	2	5	3.217,971	4	5	20
11	7	16	5.128,009	0	0	15
12	11	21	7.375,452	0	0	25
13	26	27	9.626,993	0	0	23
14	1	22	12.001,781	7	6	18
15	7	20	14.602,422	11	0	24
16	13	31	17.248,415	8	0	21
17	12	25	21.909,177	0	0	23
18	1	6	26.711,475	14	0	19
19	1	18	33.215,845	18	0	27
20	2	19	39.730,615	10	0	21
21	2	13	47.810,129	20	16	27
22	9	15	58.794,659	0	0	29
23	12	26	70.697,672	17	13	26
24	7	14	82.894,510	15	0	25
25	7	11	108.107,161	24	12	29
26	12	30	147.528,017	23	0	28
27	1	2	191.921,109	19	21	30
28	3	12	267.220,427	9	26	30
29	7	9	361.306,494	25	22	31
30	1	3	684.286,772	27	28	31
31	1	7	1.125.926,153	30	29	0

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024.

Tabla 7
Clúster de pertenencia

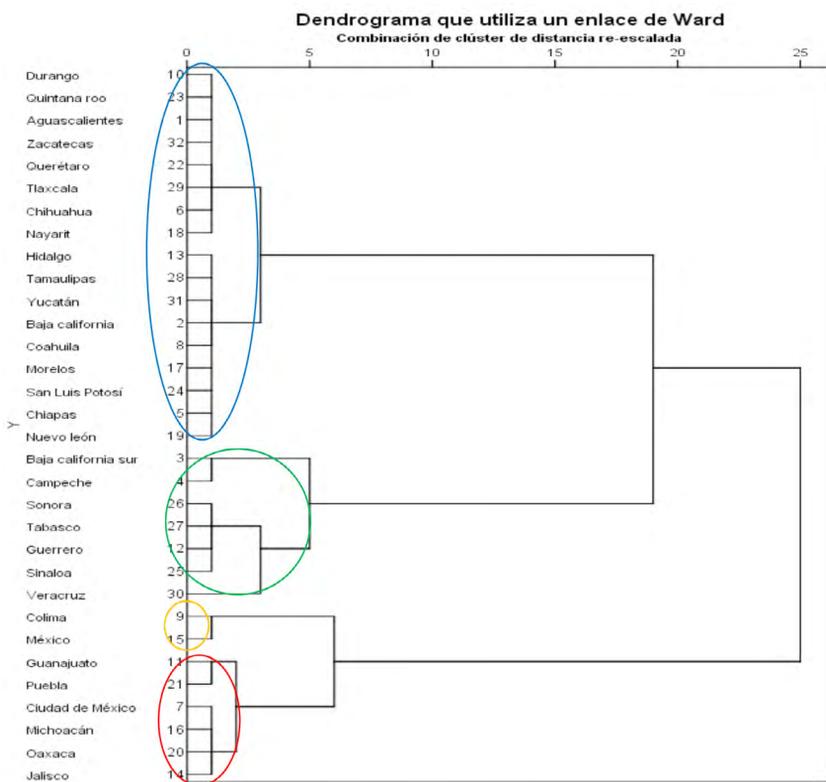
Caso	5 clústeres	4 clústeres	3 clústeres
1: Aguascalientes	1	1	1
2: Baja california	1	1	1
5: Chiapas	1	1	1
6: Chihuahua	1	1	1
8: Coahuila	1	1	1
10: Durango	1	1	1
13: Hidalgo	1	1	1
17: Morelos	1	1	1
18: Nayarit	1	1	1
19: Nuevo león	1	1	1
22: Querétaro	1	1	1
23: Quintana roo	1	1	1
24: San Luis Potosí	1	1	1
28: Tamaulipas	1	1	1
29: Tlaxcala	1	1	1
31: Yucatán	1	1	1
32: Zacatecas	1	1	1
3: Baja california sur	2	2	2
4: Campeche	2	2	2
12: Guerrero	5	2	2
25: Sinaloa	5	2	2
26: Sonora	5	2	2
27: Tabasco	5	2	2
30: Veracruz	5	2	2
7: Ciudad de México	3	3	3
11: Guanajuato	3	3	3
14: Jalisco	3	3	3
16: Michoacán	3	3	3
20: Oaxaca	3	3	3
21: Puebla	3	3	3
9: Colima	4	4	3
15: México	4	4	3

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENEUE) al 15 de enero de 2024.

La tabla 7, clúster de pertenencia ofrece la composición de cada uno de los conglomerados, presentando el rango de soluciones solicitado (entre 3 y 5).

La mejor solución es la que presenta cuatro conglomerados, de modo que centramos la atención en la columna central.

La unión de esta columna con cada fila muestra un 1 en Aguascalientes, indicando que esta entidad pertenece al primer conglomerado, un 2 en el caso de Baja California Sur indica que pertenece al segundo conglomerado, y así sucesivamente, un 4 en Colima y México indica que pertenecen al cuarto conglomerado.



Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024

Gráfico 4
Dendrograma que utiliza un enlace de Ward
Combinación de clúster de distancia re-escalada

La lectura del gráfico 4 dendograma se realiza de izquierda a derecha, y en su interior aparecen líneas horizontales y verticales, utilizando estas últimas para indicar el punto de unión entre dos comunidades. Así la posición de la línea vertical respecto a la regla situada en la parte superior indica la distancia donde se han realizado la unión de dos grupos, de modo que cuanto más a la derecha se produzca una agrupación existirá más diferencia entre los casos, formando grupos más heterogéneos.

En la regla de la parte superior muestra la distancia entre los agrupamientos, si bien se ha cambiado la «escala» de las distancias a unos valores que oscilan entre 0 y 25, mientras que la amplitud de las distancias del Historial de Conglomeración oscila entre 65,944 y 1.125.926,153 basta con calcular el coeficiente para su adaptación.

La tabla 8 muestra que el primer conglomerado, destaca por ser el que más unidades económicas concentra a nivel nacional con el 31,3%, el segundo conglomerado conformado por siete entidades; Baja California sur, Campeche, Guerrero, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Veracruz, es el que mayor representación tiene en total agrarias, puestos ofertados y sociedades cooperativas, los conglomerados 3 y 4 son los que tienen una menor representación en todas las variables.

Tabla 8
Informe de resultados por clúster

Ward Method	Total_UE	Agrarias	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	SC
1	Media	101.978,18	336,65	233,53	33,00	40,47	13,18	10,06	5,18	26,29
	% de suma total	31,3%	26,0%	25,9%	26,8%	24,3%	25,7%	28,0%	38,8%	14,8%
2	Media	129.103,43	1.647,00	1.086,43	168,71	248,14	72,57	50,00	16,57	278,14
	% de suma total	16,3%	52,3%	49,5%	56,4%	61,3%	58,4%	57,4%	51,1%	64,6%
3	Media	287.824,67	711,00	564,67	47,67	59,50	21,17	13,50	3,67	102,67
	% de suma total	31,2%	19,3%	22,1%	13,7%	12,6%	14,6%	13,3%	9,7%	20,4%
4	Media	588.387,50	265,50	197,00	33,00	25,50	5,50	4,00	,50	2,50
	% de suma total	21,2%	2,4%	2,6%	3,2%	1,8%	1,3%	1,3%	0,4%	0,2%
Total	Media	173.158,63	689,03	479,91	65,44	88,53	27,19	19,06	7,09	94,22
	% de suma total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Unidades Económicas (DENUE) al 15 de enero de 2024.

5. Conclusiones

En México por las condiciones laborales de los trabajadores del campo en muchos casos precaria y por ser más preocupada por el medio ambiente debería promoverse la cooperativa agraria, sin embargo, no existe un padrón específico de esta forma de organización y las instituciones encargadas de fortalecerla han sufrido una disminución de sus presupuestos lo que demuestra la poca preocupación de la política pública en esta materia, pese a que la Constitución establece la obligación del Estado de promoverla por lo que no hacerlo resulta en un incumplimiento a la Ley Fundamental.

Por lo que el análisis por conglomerados permitirá conocer la representación de las sociedades agrarias, entre ellas, la cooperativa. El primer conglomerado, destaca por ser el que más unidades económicas concentra a nivel nacional con el 31,3% los estados de la república son: Aguascalientes, 2: Baja California, 5: Chiapas, 6: Chihuahua, 8: Coahuila, 10: Durango, 13: Hidalgo, 17: Morelos, 18: Nayarit, 19: Nuevo León, 22: Querétaro, 23: Quintana Roo, 24: San Luis Potosí, 28: Tamaulipas, 29: Tlaxcala, 31: Yucatán, 32: Zacatecas.

El segundo conglomerado conformado por siete entidades; Baja California Sur, Campeche, Guerrero, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Veracruz, es el que mayor representación tiene en total agrarias, puestos ofertados y sociedades cooperativas, los conglomerados 3 y cuatro son los que tienen una menor representación en todas las variables.

En este sentido, la cuota de personal ocupado de 0 a 5 es del 69,65% y del personal ocupado de 251 y más es de 0,26%. Por otra parte, las 3.015 Sociedades Cooperativas corresponden a una media de 0,1367 sociedades cooperativas del total de unidades económicas agrarias.

6. Referencias

- AGUILAR, C. y COLÍN, M. 2022. Precariedad laboral de los jornaleros agrícolas del cultivo de la fresa en el municipio de Purépero, Michoacán. *Horizontes Territoriales*, 2 (3).
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2023. Cooperativas por el Desarrollo Sostenible: Anuncio del Día Internacional de las Cooperativas. *ACI IDELCOOP*.
- ÁLVARES, R. 2023. Informe de la Comisión Estatal para la Protección contra Riesgos Sanitarios de Sinaloa. *Comisión Estatal para la Protección Contra Riesgos Sanitarios de Sinaloa (Coepriss)*

- AÑORVE, F., AGATÓN, L. y CRUZ, V. 2018. Sociedades cooperativas pesqueras y praxis ecológica en el desarrollo regional del estado de Guerrero
- ATIENZA, P. y RODRÍGUEZ, A. 2018. «Empresas capitalistas versus cooperativas: análisis comparado de resultados económicos y financieros para España en 2008-2015», *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 115-154, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.10730.
- BAUMAN, Z. 2011. *La Globalización-Consecuencias Humanas*. México: Fondo de la cultura económica.
- CORNEJO, E. 2019. Efecto socioeconómico y ambiental de la participación de las familias en la cooperativa Batzil Winiketic en Chiapas. *Colegio de Postgraduados*.
- DE SOUSA, B. 2009. *Sociología jurídica crítica para un nuevo sentido común en el Derecho*. Bogotá: Trotta.
- DIAZ, D. 2013. Las cooperativas y el desarrollo sostenible. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*. 1(1)
- ESTEBAN, PÉREZ y GARGALLO. 2017. Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo. *Revista de Estudios Cooperativos, Revesco*. (127)
- FALADORI, G. 2007. La reedición capitalista de las crisis ambientales. *Polis Revista Latinoamericana*. 17
- GOBIERNO DE MÉXICO, 2023. Agricultura, Cría y Explotación de Animales, Aprovechamiento Forestal, Pesca y Caza. Sector 11. *Data México*.
- LANDA, M. 2007. Tendencias en la producción agropecuaria Latinoamericana. *Compilación de revistas FEVaQ*.
- LEY FEDERAL DEL TRABAJO, Última Reforma DOF 24-01-2024.
- MARCUELLO, S. 2023. Empresas y Cooperativas Sociales. *Mediterraneo Económico*. 37
- OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL (2021). Datos del Cooperativismo en España. Cooperativas Agroalimentarias en España. <https://www.agro-alimentarias.coop/datos-cooperativismo>
- VAN DEN EYNDE, A. 2003. El Poder de las Multinacionales. *Rebelión, Economía*, 10.
- VILÁ BAÑOS, R., RUBIO HURTADO, M. J., BERLANGA SILVENTE, V., & Torrado Fonseca, M. (2014). Cómo aplicar un clúster jerárquico en SPSS. REIRE: revista d'innovació i recerca en educació.

Congreso sobre Retos y desafíos de la sociedad cooperativa del siglo XXI



De izda. a dcha.: D. Jon López, D. Txemi Gorostiza, D.^a Pilar Alguacil, D. Xabier Riezu, D.^a Elena Pérez, D. Enrique Gadea, D.^a Marta Enciso, D. Fernando Sacristán, D. Tomás Rojas y D. Carlos Vargas.



De izda. a dcha.: D. Fernando Sacristán, D. Carlos Vargas, D. Enrique Gadea, D. Tomás Rojas y D.^a Pilar Alguacil



Participantes en la mesa sobre Retos del Cooperativismo y la Economía Social. Una mirada desde Euskadi



De izda. a dcha.: D. Javier Arrieta, D. Alejandro Martínez, D. Gonzalo Martínez y D. Edrigo Aranburu.



De izda. a dcha.: D. Iván Zaldúa, D. Alberto Atxabal, D. Alejandro Martínez y D.ª Vega M.ª Arnáez

III

Listado de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

Lista de asociados por países

EUROPA

ESPAÑA

1. AFANADOR BELLIDO, JOSE
2. ALONSO RODRIGO, EVA
3. ALONSO SOTO, FRANCISCO
4. ANCHIA ESCOBAR, AITOR
5. ARANBURU AGIRRE, EDRIGA
6. ARDANZA VILLALABEITIA, JOSEBA
7. ARNAEZ ARCE, VEGA M.^a
8. ARREGUI, ZORIONE
9. ARRIETA IDIAKEZ, FCO. JAVIER
10. ARRIETA, JUAN LUIS
11. ATXABAL RADA, ALBERTO
12. ÁVILA ORIVE, JOSÉ LUIS
13. BARAHONA, ALEJANDRO
14. BLANCO LÓPEZ, JORGE
15. BUITRÓN ANDRADE, PABLO
16. CABRERIZO GARCÍA, OLIVIA
17. CAO FERNÁNDEZ, MANUEL ANTONIO
18. CELAYA ULIBARRI, ADRIÁN
19. COLOMER VIADEL, ANTONIO
20. DIEZ ÁCIMAS, LUIS ÁNGEL
21. DIVAR GARTEIZAURRECOA, JAVIER
22. EMBID IRUJO, JOSE MIGUEL
23. ENCISO SANTOCILDES, MARTA
24. FAJARDO GARCIA, GEMMA
25. FIOL RUIZ, JUAN ANTONIO
26. FRESNILLO MARTÍN, JOSE ANTONIO
27. GADEA SOLER, ENRIQUE
28. GALLASTEGI ORMAETXEA, ITXASO
29. GÁLVEZ VEGA, JOSÉ
30. GAMINDE EGIA, EBA
31. GARAY UGALDE, ENRIQUE ANTONIO
32. GARCÍA ÁLVAREZ, BELÉN
33. GÓMEZ URQUIJO, LAURA
34. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON
35. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUÍN
36. HERNÁNDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
37. HIGUERA, CARLOS DE LA
38. ILMA. SRA. DECANA DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO
39. ISPIZUA ZUAZUA, ALFREDO
40. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
41. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
42. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
43. LLAMOSAS TRÁPAGA, AÍDA
44. LLARENA ALBEAR, M.^a BEGOÑA
45. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO

46. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO
47. LÓPEZ GARDE, PABLO
48. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
49. LUNA FERNÁNDEZ, FERNANDO
50. MACIA Y GONZÁLEZ, JOSE M.^a
51. MARTIN ANDRES, JESÚS
52. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
53. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
54. MARTINEZ ETXEBERRIA, GONZALO
55. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
56. MARTINEZ SAENZ, ÓSCAR
57. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTÍN
58. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ M.^a
59. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
60. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
61. MONTERO SIMO, MARTA
62. MONTOLIO HERNÁNDEZ, JOSE M.^a
63. MUGARZA YENES, JUAN MARTÍN
64. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
65. NAGORE APARICIO, ÍÑIGO
66. ORAA ORAA, JAIME
67. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, M.^a CONCEPCIÓN
68. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
69. PAZ CANALEJO, NARCISO
70. PÉREZ GINER, FRANCISCO
71. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
72. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
73. PUY FERNANDEZ, GLORIA
74. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
75. RIERA OLIVE, SANTIAGO
76. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
77. RUEDA VIVANCO, JESÚS
78. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
79. SAEZ GABICAGOGEASCOA, JAVIER
80. SALVADO, MANUEL
81. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
82. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
83. SANZ JARQUE, JUAN JOSÉ
84. SANZ SANTAOLALLA, FCO. JAVIER
85. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.^a EUGENIA
86. SUSO VIDAL, JOSE M.^a
87. TOSCANO, FERNANDO
88. VARGAS VASEROT, CARLOS
89. ZULUETA SAN NICOLÁS, JOSU

ITALIA

1. AFFERNI, VITORIO
2. BASSI, AMEDEO
3. BIAGI, MARCO
4. BONFANTE, GUIDO
5. CABRAS, GIOVANNI
6. COLANTONIO, GIULIANA
7. DABORMIDA, RENATO
8. FERRETI, GIAN ALBERTO
9. FICI, ANTONIO
10. GALGANO, FRANCESCO
11. GATTI, SERAFINO
12. GIACCARDI MARMO, LUCIA
13. GROSSO, PATRICIA
14. MICELA, VINCENZO
15. PAOLUCCI, LUIGI F.
16. PEZZINI, ENZO
17. RACUGNO, GABRIELE
18. SANTANGELO, PATRIZIA
19. SIMONETTO, ERNESTO
20. SPATOLA, GIUSEPPE

RESTO EUROPA

ALEMANIA

1. MANTLER, DIANA
2. MUNKNER, HANS H.

REINO UNIDO

1. SNAITH, IAN
2. SWINNEY, IAN

PORTUGAL

1. MEIRA APARICIO, DEOLINDA
2. NAMORADO, RUI
3. RODRIGUES, JOSE ANTONIO

FINLANDIA

1. HENRY, HAGEN

AMÉRICA

ARGENTINA

1. ACUÑA, MONICA
2. ALEGRE, ANTONIA JOSEFA
3. ALEGRE, NELIDA MARIA
4. ALEM, CARLOS ROBERTO
5. ALTHAUS, ALFREDO
6. ALZARI, FRANCISCO JOSE
7. ANTON, JUAN PEDRO
8. ARACAMA, NORA GABRIELA DE
9. BALESTRA, RENE H.
10. BARBEITO DE COUZO, BEATRIZ
11. BARRIENTOS, JORGE
12. BASAÑES, JUAN CARLOS
13. BOGLINO, GLADIS
14. BRUNO, MARIA DE LAS MERCEDES
15. CAFFARATTI, ROBERTO DANIEL
16. CAFFARATTI, SERGIO
17. CALLEJO, ALFREDO V.
18. CARAMANICO, JORGE GUSTAVO
19. CARDOSO, NORBERTO NICOLAS
20. CARELLO, LUIS ARMANDO
21. CASA, ANTONIO LUIS DE
22. CASTAGNINO, ENRIQUE F.
23. CLARK, HORACIO ERNESTO
24. CMET, JUAN D.
25. CORDARA, ALBERTO E.
26. CORVALAN, ALFREDO R.
27. CRACOGNA, DANTE
28. CUESTA, ELSA
29. DALLA FONTANA, ELVIO N.
30. DARO BARBERIS, MARÍA JOSÉ
31. DE BIASI, ROMINA
32. DE LORENZI, ESTEBAN MARIO
33. DE NIRO, NICOLAS HUMBERTO
34. DEBIAGGI, CARLOS ALBERTO
35. DELLEPIANE
36. DOMINGUEZ, ELENA
37. DONETA, WALKER
38. EWAN, C.
39. FARIAS, CARLOS ALBERTO
40. FERRARIO, PATRICIO
41. FORNARI, OSWALDO CARLOS
42. GALEAZZI, ALBERTO NICOLAS
43. GARCIA ARROUY, JULIO
44. GARCIA ARROUY, OSVALDO
45. GAUNA, VICTOR ALBERTO
46. GIGENA, EDGAR R.
47. GOMEZ LUNA, STELLA MARIS
48. GUGLIELMONE, RICARDO LUIS
49. IAÑEZ, EMILIO ADELIO
50. IBERLUCIA, MIGUEL
51. JAQUET, NICOLÁS
52. JENSEN, PABLO ANDRES
53. JUNG, ROLANDO VICTOR
54. JUSTO, LIA
55. KESSELMAN, JULIO
56. KESSELMAN, SILVIA
57. KLUG, RICARDO MIGUEL
58. LACREU, ALDO SANTIAGO
59. LENTI, RUBEN JORGE
60. LORENZO, NORBERTO
61. LUNA ERNESTO GASPAS FRANCISCO
62. MARTIN, CARLOS ALBERTO
63. MATUSEVICH, ELVA M. ENCINAS DE
64. MATZKIN, ENRIQUE
65. MEILIJ, GUSTAVO RAUL
66. MOIRANO, ARMANDO ALFREDO
67. MORIENA, HUGO JUAN BARTOLO
68. OMARINI, CESAR JUAN ARIEL
69. ORELLANO, RICARDO
70. PAROLA, AGUSTIN
71. PASCUAL, EDUARDO TOMAS
72. PERALTA REYES, VICTOR
73. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
74. POGGI, JORGE DANIEL
75. PUGLIESE, SANTIAGO A.
76. QUESTA, JOSE MANUEL
77. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
78. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
79. RISSO, MARCELO ROBERTO
80. ROSANO, OBDULIO L. H.
81. ROSELL, RAUL HECTOR
82. ROSSI, LUIS MARIA

83. ROSSINI, REYNALDO LUIS
84. RUESGA, MARIANO EUSEBIO (FEDECOOBA)
85. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
86. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
87. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
88. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
89. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
90. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
91. TORVISO, FERNANDO M.B.
92. URIBE, JANI
93. VALLATI, JORGE ARMANDO
94. VERLY, HERNAN
95. VESCO, CARLOS ALBERTO

BRASIL

1. ANDRADE RAMOS RODRIGUES, ANA PAULA
2. BATISTA CAPETTINI, HAYNNER
3. BELLATO KALUF, MARCO AURÉLIO
4. BITARELLO, MÁRCIA ELISA
5. BORBA DE AZEVEDO, MARIA OTILIA
6. CALLEGARI, ANDRÉ
7. CHAVES GAUDIO, RONALDO
8. CRISTO, PE. AMÉRICO
9. DA CONTO, MARIO
10. DA SILVA GALHARDO, JOSÉ HENRIQUE
11. DA SILVA SILVEIRA, FELIPE
12. DE MIRANDA SOUZA, JOSÉ EDUARDO
13. DE SOUZA, LEONARDO RAFAEL
14. GIBELLO PASTORE, JOSÉ EDUARDO
15. GONÇALVES LINS VIEIRA, PAULO
16. KRUEGER, GUILHERME
17. MIRANDA OLIVEIRA, ALEXANDRE
18. NAGAO MENEZES, DANIEL FRANCISCO
19. NASSER FEITOZA, JAMED ABDUL
20. OLIVEIRA REZENDE MARTINS, ANNE SHIRLEY DE
21. PEREIRA SALOMÃO, BRASIL DO PINHAL
22. PERIUS, VERGILIO
23. POZZA, PEDRO LUIZ
24. RONISE DE MAGALHÃES FIGUEIREDO
25. STRECK, LENIO

PARAGUAY

1. ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE DERECHO COOPERATIVO. COOPERATIVA YBAPOBO LTDA.,
2. BERNI, MIGUEL ANGEL
3. BOBADILLA, ALCIDES
4. DRELICHMAN, SAMUEL
5. FRANCO, RICARDO
6. GAUTO VIELMAN, RIGOBERTO
7. GAMARRA DOLDAN,, PEDRO
8. GONZALEZ PALUMBO, PARIS
9. INSFRAN, RAMÓN ADALBERTO
10. MARTÍNEZ RUIZ DIAZ, NELSON MANUEL
11. MARTYNIUK, SERGIO
12. MODICA, JUAN O
13. MORAN, HUGO HERAN
14. MORLAS CANDIA, MARIO
15. POLETTI, GREGORIO
16. RAMIREZ RAMOS, ANTONIO
17. RIVAROLA, MIGUEL ANGEL
18. SOLER, JUAN JOSE
19. SOLJANCIC MORA,, JOSE
20. SACCO, CARLOS A.
21. TROCHE DE CABRAL, MARIA ISABEL
22. VALIENTE LARA, PEDRO RAFAEL
23. VINCI, JUAN MANUEL

PERÚ

1. FERNANDEZ DAVILA, ANTONIO
2. HUERTAS, NELLY
3. LIRA LINARES, ARTURO
4. LIRA LINARES, JORGE
5. MARTINEZ GUERRERO, LUIS
6. MORALES, ALONSO
7. REYES, DANIEL
8. ROSALES AGUIRRE, JORGE
9. TASSARA DE MUÑIZ, M.^a TERESA
10. TORRES MORALES, CARLOS
11. ZELAYARAN, MAURO

VENEZUELA

1. ESTELLER ORTEGA, DAVID
2. HERRERA, JOSEFINA DEL CARMEN
3. MOLINA CAMACHO, CARLOS

RESTO AMÉRICA

BOLIVIA

1. TECEROS BANZER, ADALBERTO

COLOMBIA

1. GUARIN TORRES, BELISARIO
2. MEJÍA PALACIO, LUZ PATRICIA
3. PÉREZ ZEA, MARÍA EUGENIA
4. RODRÍGUEZ BARRERA, WILSON DARIO

CUBA

1. CÁNDANO PÉREZ, MABEL
2. HERNÁNDEZ AGUILAR, ORISEL
3. MARTÍNEZ MONTENEGRO, ISNEL
4. MESA MEJIAS, MARIA DEL PILAR
5. MESA TEJEDA, NATACHA TERESA
6. RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES
7. ROJAS JIMÉNEZ, ANDY
8. SOTO ALEMÁN, LIEN

ECUADOR

1. ESPINOZA, M.^a LORENA
2. NARANJO MENA, CARLOS

MÉXICO

1. ESPINOZA BELLO, CARLOS FROYLAN
2. GONZALEZ PALACIOS, SERGIO
3. HERNÁNDEZ CORDERO, ROBERTO CARLOS
4. IZQUIERDO MUCIÑO, MARTHA ELBA

REPÚBLICA DOMINICANA

1. MÉNDEZ PÉREZ, JORGE ELIGIO

URUGUAY

1. DOMOSTOJ, ALEJANDRO
2. GUTIÉRREZ FIORI, DANILO
3. MUNIAGURRIA DÍAZ, GASTÓN MIGUEL
4. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
5. TECHERA TORRECILLA, DAHIAN

PUERTO RICO

1. COLÓN MORALES, RUBÉN A.

COSTA RICA

1. ABELLAN CISNEROS, ALEJANDRO
2. AGUILAR SANTAMARIA, ROXANA
3. BARRANTES CESPEDES, MARIO EDUARDO
4. BARRANTES, ROLANDO
5. CASTRO HERNÁNDEZ, LUIS PAULO
6. CEDENIL MONGE, GUSTAVO ADOLFO
7. CHACON SANTORESI, CARLOS MIGUEL
8. ELIZONDO VARGAS, MARTA MARIA
9. ESPINOZA, ROLANDO
10. JACOBO ZELAYA, CARLOS JOSÉ
11. LAO MENDEZ, ROSANA
12. LEON DIAZ, EDGAR EMILIO
13. LOPEZ, ORLANDO
14. MONTERO, ALEXANDER Y STEVE

15. MORA DELGADO, VICTOR MANUEL
16. MORALES, FRANCISCO
17. PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
18. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
19. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
20. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
21. RAMOS, RENE
22. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
23. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
24. SANCHEZ BOZA, ROXANA
25. SOLANO MURILLO, ADOLFO
26. SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
27. VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
28. VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
29. VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
30. VILLALOBOS, KARLOS

RESSEAU AFRICAN DE DROIT COOPERAFIT

1. MAHAMAT, ADOUDOU
2. MIDAGON, ERNEST
3. PAPA, BAL

JORDANIA

1. ELSAYYED, ABDELHAKHEEM

Lista de asociados por orden alfabético

1. ABELLAN CISNEROS, ALEJANDRO
2. ACUÑA, MONICA
3. AFANADOR BELLIDO, JOSE
4. AFFERNI, VITORIO
5. AGUILAR SANTAMARIA, ROXANA
6. ALEGRE, ANTONIA JOSEFA
7. ALEGRE, NELIDA MARIA
8. ALEM, CARLOS ROBERTO
9. ALONSO RODRIGO, EVA
10. ALONSO SOTO, FRANCISCO
11. ALTHAUS, ALFREDO
12. ALZARI, FRANCISCO JOSE
13. ANCHIA ESCOBAR, AITOR
14. ANDRADE RAMOS RODRIGUES, ANA PAULA
15. ANTON, JUAN PEDRO
16. ARACAMA, NORA GABRIELA DE
17. ARANBURU AGIRRE, EDRIGA
18. ARDANZA VILLALABEITIA, JOSEBA
19. ARNAEZ ARCE, VEGA MARÍA
20. ARREGUI, ZORIONE
21. ARRIETA IDIAKEZ, FRANCISCO JAVIER
22. ARRIETA, JUAN LUIS
23. ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE DERECHO COOPERATIVO. COOPERATIVA YBAPOBO LTDA.
24. ATXABAL RADA, ALBERTO
25. AVILA ORIVE, JOSÉ LUIS
26. BALESTRA, RENE H.
27. BARAHONA, ALEJANDRO
28. BARBEITO DE COUZO, BEATRIZ
29. BARRANTES CESPEDES, MARIO EDUARDO
30. BARRANTES, ROLANDO
31. BARRIENTOS, JORGE
32. BASAÑES, JUAN CARLOS
33. BASSI, AMEDEO
34. BATISTA CAPETTINI, HAYNNER
35. BELLATO KALUF, MARCO AURÉLIO
36. BERNI, MIGUEL ÁNGEL
37. BIAGI, MARCO
38. BITARELLO, MÁRCIA ELISA
39. BLANCO LÓPEZ, JORGE
40. BOBADILLA, ALCIDES
41. BOGLINO, GLADIS
42. BONFANTE, GUIDO
43. BORBA DE AZEVEDO, MARÍA OTILIA
44. BRUNO, MARIA DE LAS MERCEDES
45. BUITRÓN ANDRADE, PABLO
46. CABRAS, GIOVANNI
47. CABRERIZO GARCÍA, OLIVIA
48. CAFFARATTI, ROBERTO DANIEL

49. CAFFARATTI, SERGIO
50. CALLEGARI, ANDRÉ
51. CALLEJO, ALFREDO V.
52. CÁNDANO PÉREZ, MÁBEL
53. CAO FERNÁNDEZ, MANUEL ANTONIO
54. CARAMANICO, JORGE GUSTAVO
55. CARDOSO, NORBERTO NICOLAS
56. CARELLO, LUIS ARMANDO
57. CASA, ANTONIO LUIS DE
58. CASTAGNINO, ENRIQUE F.,
59. CASTRO HDEZ, LUIS PAULO
60. CASTRO HERNÁNDEZ, LUIS PAULO
61. CEDENIL MONGE, GUSTAVO ADOLFO
62. CELAYA ULIBARRI, ADRIAN
63. CHACON SANTORESI, CARLOS MIGUEL
64. CHAVES GAUDIO, RONALDO
65. CLARK, HORACIO ERNESTO
66. CMET, JUAN D.
67. COLANTONIO, GIULIANA
68. COLOMER VIADEL, ANTONIO
69. COLÓN MORALES, RUBÉN A.
70. CORDARA, ALBERTO E.
71. CORVALAN, ALFREDO R.
72. CRACOGNA, DANTE
73. CRISTO, PE. AMÉRICO
74. CUESTA, ELSA
75. DA SILVA GALHARDO, JOSÉ HENRIQUE
76. DA SILVA SILVEIRA, FELIPE
77. DABORMIDA, RENATO
78. DALLA FONTANA, ELVIO N.
79. DARO BARBERIS, MARÍA JOSÉ
80. DE BIASI, ROMINA
81. DE LORENZI, ESTEBAN MARIO
82. DE CONTO, MARIO
83. DE MIRANDA SOUZA, JOSÉ EDUARDO
84. DE NIRO, NICOLAS HUMBERTO
85. DE SOUZA, LEONARDO RAFAEL
86. DEBIAGGI, CARLOS ALBERTO
87. DECANA DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO
88. DELLEPIANE
89. DÍAZ DE SANTOS, S.A. (0007617-000734/05)
90. DIEZ ÁCIMAS, LUIS ÁNGEL
91. DIVAR GARTEIZAURRECOA, JAVIER
92. DOMINGUEZ, ELENA
93. DOMOSTOJ, ALEJANDRO
94. DONETA, WALKER
95. DRELICHMAN, SAMUEL
96. ELIZONDO VARGAS, MARTA MARIA
97. ELSAYYED, ABDELHAKHEEM
98. EMBID IRUJO, JOSE MIGUEL
99. ENCISO SANTOCILDES, MARTA
100. ESPINOZA BELLO, CARLOS FROYLAN
101. ESPINOZA, MARÍA LORENA
102. ESPINOZA, ROLANDO
103. ESTELLER ORTEGA, DAVID
104. EWAN, C.
105. FAJARDO GARCIA, GEMMA
106. FARIAS, CARLOS ALBERTO
107. FERNÁNDEZ DAVILA, ANTONIO
108. FERRARIO, PATRICIO
109. FERRETI, GIAN ALBERTO
110. FICI, ANTONIO
111. FIOL RUIZ, JUAN ANTONIO
112. FORNARI, OSWALDO CARLOS
113. FRANCISCO LUNA, ERNESTO GASPAR
114. FRANCO, RICARDO
115. FRESNILLO MARTIN, JOSE ANTONIO
116. GADEA SOLER, ENRIQUE
117. GALEAZZI, ALBERTO NICOLAS
118. GALGANO, FRANCESCO
119. GALLASTEGUI ORMAETXEA, ITXASO
120. GALVEZ VEGA, JOSÉ
121. GAMARRA DOLDAN, PEDRO
122. GAMINDE EGIA, EBA
123. GARAY UGALDE, ENRIQUE ANTONIO
124. GARCÍA ÁLVAREZ, BELÉN
125. GARCIA ARROUY, JULIO
126. GARCIA ARROUY, OSVALDO
127. GATTI, SERAFINO
128. GAUNA, VICTOR ALBERTO
129. GAUTO VIEZMAN, RIGOBERTO
130. GIACCARDI MARMO, LUCIA
131. GIBELLO PASTORE, JOSÉ EDUARDO
132. GIGENA, EDGAR R.
133. GOMEZ LUNA, STELLA MARIS
134. GOMEZ URQUIJO, LAURA
135. GONÇALVES LINS VIEIRA, PAULO
136. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON

137. GONZÁLEZ PALACIOS, SERGIO
138. GONZÁLEZ PALUMBO, PARIS
139. GROSSO, PATRICIA
140. GUARIN TORRES, BELISARIO
141. GUGLIELMONE, RICARDO LUIS
142. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUIN
143. GUTIÉRREZ FIORI, DANILO
144. HDEZ CORDERO, ROBERTO CARLOS
145. HENRY, HAGEN
146. HERNÁNDEZ AGUILAR, ORISEL
147. HERNANDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
148. HERRERA, JOSEFINA DEL CARMEN
149. HIGUERA, CARLOS DE LA
150. HUERTAS, NELLY
151. IAÑEZ, EMILIO ADELIO
152. IBERLUCIA, MIGUEL
153. INSFARAN, RAMÓN ADALBERTO
154. INSTITUTO ARGENTINO DE INVESTIGACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL (IAIES)
155. ISPIZUA, ALFREDO
156. IZQUIERDO MUCIÑO, MARTHA ELBA
157. JACOBO ZELAYA, CARLOS JOSÉ
158. JAMED ABDUL NASSER, FEITOZA
159. JAQUET, NICOLÁS
160. JENSEN, PABLO ANDRES
161. JOSÉ EDUARDO GIBELLO PASTORE, EDUARDO PASTORE
162. JUNG, ROLANDO VICTOR
163. JUSTO, LIA
164. KALUF BELLATO, MARCO AURÉLIO
165. KESSELMAN, JULIO
166. KESSELMAN, SILVIA
167. KLUG, RICARDO MIGUEL
168. KRUEGER, GUILHERME
169. LACREU, ALDO SANTIAGO
170. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
171. LAO MENDEZ, ROSANA
172. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
173. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
174. LENTI, RUBEN JORGE
175. LEON DIAZ, EDGAR EMILIO
176. LIRA LINARES, ARTURO
177. LIRA LINARES, JORGE
178. LLAMOSAS TRÁPAGA, AIDA
179. LLARENA ALBEAR, MARIA BEGOÑA
180. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO
181. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO
182. LOPEZ GARDE, PABLO
183. LOPEZ, ORLANDO
184. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
185. LORENZO, NORBERTO
186. LUNA, ERNESTO GASPAS FRANCISCO
187. MACIA Y GONZALEZ, JOSE MARIA
188. MAHAMAT, ADOUDOU
189. MANTLER, DIANA
190. MARTIN ANDRES, JESUS
191. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
192. MARTIN, CARLOS ALBERTO
193. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
194. MARTÍNEZ ETXEBERRIA, GONZALO
195. MARTÍNEZ GUERRERO, LUIS
196. MARTÍNEZ MONTENEGRO, ISNEL
197. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
198. MARTÍNEZ RUIZ DÍAZ, NELSÓN MANUEL
199. MARTINEZ SAENZ, OSCAR
200. MARTYNIUK, SERGIO
201. MATUSEVICH, ELVA M. ENCINAS DE
202. MATZKIN, ENRIQUE
203. MEILIJ, GUSTAVO RAUL
204. MEIRA APARÍCIO, DEOLINDA
205. MEJÍA PALACIO, LUZ PATRICIA
206. MÉNDEZ PÉREZ, JORGE ELIGIO
207. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTIN
208. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ MARIA
209. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
210. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
211. MESA MEJIAS, MARIA DEL PILAR
212. MESA TEJEDA, NATACHA TERESA
213. MICELA, VINCENZO
214. MIDAGON, ERNEST
215. MIRANDA OLIVEIRA, ALEXANDRE
216. MODICA, JUAN O
217. MOIRANO, ARMANDO ALFREDO
218. MOLINA CAMACHO, CARLOS
219. MONTERO SIMO, MARTA
220. MONTERO, ALEXANDER Y STEVE
221. MONTOLIO HERNANDEZ, JOSE MARIA
222. MORA DELGACO, VICTOR MANUEL
223. MORALES, ALONSO
224. MORÁN, HUGO HERÁN

- 225.** MORIENA, HUGO JUAN BARTOLO
226. MORLAS CANDIA, MARIO
227. MUGARZA YENES, JUAN MARTIN
228. MUNIAGUIRRIA DÍAZ, GASTÓN MIGUEL
229. MUNKNER, HANS H.
230. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
231. NAGAO MENEZES, DANIEL FRANCISCO
232. NAGORE APARICIO, IÑIGO
233. NAMORADO, RUI
234. NARANJO MENA, CARLOS
235. NASSER FEITOZA, JAMED ABDUL
236. OLIVEIRA RENZENDE MARTINS, ANNE SHIRLEY DE
237. OMARINI, CESAR JUAN ARIEL
238. ORAA ORAA, JAIME
239. ORELLANO, RICARDO
240. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, MARIA CONCEPCIÓN
241. PALACIOS GONZALEZ, SERGIO
242. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
243. PAOLUCCI, LUIGI F.
244. PAPA, BAL
245. PAROLA, AGUSTIN
246. PASCUAL, EDUARDO TOMAS
247. PAZ CANALEJO, NARCISO
248. PERALTA REYES, VICTOR
249. PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
250. PEREIRA SALOMÃO, BRASIL DO PINHAL
251. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
252. PEREZ GINER, FRANCISCO
253. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
254. PÉREZ ZEA, MARIA EUGENIA
255. PERIUS, VERGILIO
256. PEZZINI, ENZO
257. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
258. POGGI, JORGE DANIEL
259. POLETTI, GREGORIO
260. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
261. POZZA, PEDRO LUIZ
262. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
263. PUGLIESE, SANTIAGO A.
264. PUVILL LIBROS S.A.
265. PUY FERNANDEZ, GLORIA
266. QUESTA, JOSE MANUEL
267. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
268. RACUGNO, GABRIELE
269. RAMÍREZ RAMOS, ANTONIO
270. RAMOS, RENE
271. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
272. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
273. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
274. REYES, DANIEL
275. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
276. RIERA OLIVE, SANTIAGO
277. RISSO, MARCELO ROBERTO
278. RODRIGUES ANDRADE RAMOS, ANA PAULA
279. RODRIGUES, JOSE ANTONIO
280. RODRÍGUEZ BARRERA, WILSON DARIO
281. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
282. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
283. RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES
284. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
285. ROJAS JIMÉNEZ, ANDY
286. RONISE DE MAGALHÃES FIGUEIREDO
287. ROSALES AGUIRRE, JORGE
288. ROSANO, OBDULIO L. H.
289. ROSELL, RAUL HECTOR
290. ROSSI, LUIS MARIA
291. ROSSINI, REYNALDO LUIS
292. RUEDA VIVANCO, JESÚS
293. RUESGA, MARIANO EUSEBIO (FEDECOOBA)
294. RUIZ DIAZ MARTÍNEZ, NELSON MANUEL
295. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
296. SACCO, CARLOS A.
297. SAEZ GABICAGOGEOASCOA, JAVIER
298. SALVADO, MANUEL
299. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
300. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
301. SANCHEZ BOZA, ROXANA
302. SANTANGELO, PATRIZIA
303. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
304. SANZ GARCÍA, ASIER
305. SANZ JARQUE, JUAN JOSE
306. SANZ SANTAOLALLA, FRANCISCO JAVIER

- 307.** SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
308. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
309. SECCIÓN NACIONAL PERUANA
310. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
311. SIMONETTO, ERNESTO
312. SNAITH, IAN
313. SOLANO MURILLO, ADOLFO
314. SOLER, JUAN JOSÉ
315. SOLIANCIC MORA, JOSÉ
316. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
317. SOTO ALEMÁN, LIEN
318. SPATOLA, GIUSEPPE
319. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
320. STRECK, LENIO
321. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.^a EUGENIA
322. SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
323. SUSO VIDAL, JOSE MARIA
324. SWINNEY, IAN
325. TASSARA DE MUÑIZ, M.^a TERESA
- 326.** TECEROS BANZER, ADALBERTO
327. TECHERA TORRECILLA, DAHIÁN
328. TORRES MORALES, CARLOS
329. TORVISO, FERNANDO M.B.
330. TOSCANO, FERNANDO
331. TROCHE DE CABRAL, MARÍA ISABEL
332. URIBE, JANI
333. VALIENTE LARA, PEDRO RAFAEL
334. VALLATI, JORGE ARMANDO
335. VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
336. VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
337. VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
338. VARGAS VASEROT, CARLOS
339. VERLY, HERNAN
340. VESCO, CARLOS ALBERTO
341. VILLALOBOS, KARLOS
342. VINCI, JUAN MANUEL
343. ZELAYARAN, MAURO
344. ZULUETA SAN NICOLAS, JOSU

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (BAIDC)

Normas de publicación

- 1. Contenido.** El BAIDC publica, con carácter semestral a partir de 2018, trabajos de investigación sobre Cooperativismo y Economía social.
- 2. Envío de originales.** Los originales han de ser inéditos y deberán ser enviados en línea en la dirección: <http://baidc.revistas.deusto.es/about/submissions#authorGuidelines>.
- 3. Formato.** En la primera página se incluirá el título, el nombre del autor y su filiación académica. La segunda página recogerá dos resúmenes, en castellano e inglés, de unas 120 palabras cada uno, y las palabras clave del trabajo (entre 3 y 5 palabras), tanto en castellano como en inglés. Asimismo, el título y el sumario del artículo se enviarán en castellano e inglés.
- 4. Normas de edición.** Las citas bibliográficas y las referencias a otras fuentes documentales se harán siguiendo el sistema 'Autor-Fecha' del manual de estilo de Chicago (http://www.deusto-publicaciones.es/deusto/content/openbooks/manual_breve/manual_breve_chicago_deusto.html). El artículo debe incluir las referencias bibliográficas completas en la última página. Los trabajos presentados podrán tener una extensión entre 15 y 35 páginas.

Ejemplos:

a) Libros

Última página: Duch, Lluís. 1998. *Mito, interpretación y cultura*. Barcelona: Herder.

Cita en el texto: (Duch 1998, 99-100).

b) Capítulos de libro

Última página: Gómez Mendoza, Josefina. 2009. «Ecología urbana y paisaje de la ciudad». En *La ciudad del futuro*, editado por Antonio Bonet Correa, 177-217. Madrid: Instituto de España.

Cita en el texto: (Gómez Mendoza 2009).

c) Artículos de revista

Última página: Hernández Guerrero, María José. 2011. «Presencia y utilización de la traducción en la prensa española». *Meta* 56, n.º 1: 101-118.

Cita en el texto: (Hernández Guerrero 2011, 115).

- 5. Proceso de publicación.** El Director y la Editora del Boletín con la participación del Consejo de redacción y del Consejo asesor decidirán la publicación de los trabajos

basándose en una evaluación externa independiente. El proceso de evaluación de los trabajos será una revisión ciega por pares, siguiendo el código ético del Boletín. Los autores podrán realizar la corrección de pruebas de imprenta y, si en el plazo de 10 días no se recibiese su corrección, se entenderá que el autor está conforme con la impresión recibida.

6. **Tasas.** No se cobran costos de envío, procesamiento ni publicación de los artículos.
7. **Copyright.** Los autores de los trabajos inéditos publicados en esta revista podrán reproducirlos en otro lugar con la debida anotación de su publicación original en el BAIDC.

Código ético

Con el fin de mejorar la transparencia y la información sobre el proceso de publicación del Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (en adelante, la Revista) se han elaborado y adoptado los compromisos que se exponen a continuación:

1. Obligaciones generales del director de la Revista

El director de la Revista deberá:

1. Velar por la continua mejora de la Revista;
2. Asegurar la calidad de los artículos que se publican;
3. Mantener la integridad académica del contenido de la Revista;
4. Respetar la libertad de expresión;
5. Estar dispuestos a publicar las correcciones, retractaciones, y las disculpas que en su caso sean necesarias.

2. Obligaciones en relación con los autores

2.1. Promoción de conductas éticas

Los miembros de la Revista deberán asegurarse de adoptar las medidas oportunas para asegurar la calidad del material publicado, y evitar en la medida de lo posible la publicación de plagios o de trabajos no originales, salvo que en este último caso se permita de forma extraordinaria y justificadamente por parte de la dirección de la revista y se haga constar explícitamente en el artículo correspondiente dicha característica del trabajo publicado.

2.2. Normas de publicación para los autores

Se publicará y se mantendrá debidamente actualizado el proceso de publicación en la Revista con el fin de que los autores puedan tener toda la información que necesiten al respecto, y que solamente por causas debidamente justificadas y explicadas se podrá alterar. En particular, se publicará el funcionamiento del proceso de revisión por pares de los artículos recibidos.

2.3. *Proceso de revisión por pares*

Se publicará y se mantendrá actualizada una lista de evaluadores, que no será completamente cerrada, ya que a juicio del director de la Revista en función del tema y de otras circunstancias debidamente justificadas podrá someterse un artículo a la revisión de un experto que no se encuentre incluido en la lista de evaluadores publicada.

Los evaluadores deberán emitir juicios y evaluaciones claras y precisas, suficientemente argumentadas e imparciales. Igualmente, se evitarán los conflictos de intereses del tipo que fuere (personales, académicos, comerciales, etc.).

En cualquier caso, el proceso de evaluación quedará sujeto a estrictas condiciones de confidencialidad. Ni los revisores ni los autores conocerán sus respectivas identidades, evitando de esta forma los conflictos de intereses que se pudiesen producir. Al respecto, el director de la Revista ostentará un estricto deber de confidencialidad.

Los artículos serán revisados por dos evaluadores, recurriéndose a la opinión de un tercer evaluador en caso de que haya discrepancias sobre la publicación del artículo entre las dos evaluaciones realizadas.

2.4. *Decisiones respecto a la publicación*

Las decisiones relativas a la aceptación o al rechazo de un artículo para su publicación deberán basarse únicamente en la calidad del artículo, esto es, en su claridad, originalidad, importancia y en su adecuación a los objetivos y al ámbito de la Revista.

En ningún caso, se rechazarán artículos debido a las críticas u opiniones divergentes de posturas mayoritarias y/o manifestadas por miembros de la Revista, siempre que se trate de artículos de calidad que justifiquen sus posturas sin caer en la descalificación.

Igualmente, la decisión, bien de aceptación, bien de rechazo, se comunicará siempre al autor en el tiempo indicado en las normas de publicación, y deberá ser motivada, especialmente en caso de rechazo. Esta decisión no deberá modificarse posteriormente, salvo que se hayan producido serios problemas en el proceso de publicación que deberán justificarse.

En cualquier caso, los cambios en la estructura de la Revista no afectarán a las decisiones adoptadas previamente en cuanto a la aceptación o al rechazo de los artículos enviados para su publicación.

Relación de evaluadores

- Marina Aguilar Rubio (Universidad de Almería)
- Eva Alonso Rodrigo (Universidad de Barcelona)
- Edrigo Aranburu Agirre (Universidad de Deusto)
- Vega María Arnáez Arce (Universidad de Deusto)
- Francisco Javier Arrieta Idiakez (Universidad de Deusto)
- Baleren Bakaikoa Azurmendi (EHU-Universidad del País Vasco)
- Aitor Bengoetxea Alkorta (EHU-Universidad del País Vasco)
- Dante Cracogna (Universidad de Buenos Aires)
- Renato Dabormida (Universidad de Génova)
- Javier Divar Garteiz-aurrecoa (Universidad de Deusto)
- Marta Enciso Santolcides (Universidad de Deusto)
- Antonio Fici (Universidad de Molise)
- Enrique Gadea Soler (Universidad de Deusto)
- Eba Gaminde Egia (Universidad de Deusto)
- Belén García Álvarez (Universidad de Deusto)
- Gotzon Gondra Elguezabal (abogado)
- Pedro González-Perabá Miralles (Universidad de Deusto)
- Orisel Hernández Aguilar (Universidad de Pinar del Río)
- Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México)
- Javier Larena Beldarrain (Universidad de Deusto)
- Santiago Larrazabal Basáñez (Universidad de Deusto)
- Aida Llamosas Trápaga (Universidad de Deusto)
- Josune López Rodríguez (Universidad de Deusto)
- Alejandro Martínez Charterina (Universidad de Deusto)
- Gonzalo Martínez Etxeberria (Universidad de Deusto)
- Francisco José Martínez Segovia (Universidad de Castilla-La Mancha)
- Deolinda A. Meira (Instituto Politécnico de Porto)
- Natacha Teresa Mesa Tejeda (Universidad de La Habana)
- José Eduardo Miranda (FMB)
- Marta Montero Simó (Universidad Loyola Andalucía)
- Alfredo Muñoz García (Universidad Complutense de Madrid)
- Iñigo Nagore Aparicio (abogado)
- Miren Josune Real Flores (Universidad de Deusto)
- Orestes Rodríguez Musa (Universidad de Pinar del Río)
- Héctor Sergio Reyes Lavega (Universidad de la República Uruguay)
- Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos)
- Roxana Sánchez Boza (Universidad Nacional de San José de Costa Rica)
- Francisco Javier Sanz Santaolalla (abogado)
- Lenio Streck (Universidad de Unisinos)
- Isabel Tur Vilas (Universidad de Barcelona)
- Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería)

Boletines de la AIDC correspondientes a 2025

Por decisión de la Asamblea General Ordinaria de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, del pasado día 25 de junio de 2024, se acordó:

Establecer como tema monográfico de investigación para los Boletines de la AIDC correspondientes al año 2025 el de **«La necesaria adaptación de las leyes de cooperativas al mundo digital»**.

- Se invita a los miembros de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo a que realicen sus aportaciones sobre esta materia para los dos próximos Boletines, sin perjuicio de que sean admitidos trabajos sobre otros temas que sean estimados de interés.

Les recordamos que la fecha final de recepción de los trabajos será el **31 de mayo de 2025** para el número 67 del Boletín de 2025.

La Dirección del Boletín de la AIDC

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association
of Cooperative Law Journal